

N. libr.

42

Fiche

libr.

2

Löffmühl

Fiche



No. libr. 42

Der
Buchhandel
von

mehreren Seiten betrachtet,

für

solche Leser, die denselben näher kennen
lernen, oder sich als Buchhändler
etabliren wollen.

W e i m a r 1 8 0 3.

Gedruckt und verlegt bey den Gebrüdern Gädicke.

Buchhandlung
von
A. E. Schöner

BIBLIOTHECA
REGIA
MONACENSIS.

Verkauft und
besitzt die

I.

Statt einer Vorrede.

Ihren Brief vom Anfange dieses Monats, und Ihren Entschluß zu einem eignen Etablissement zu schreiten, habe ich bereits ein halbes Jahr lang erwartet. Daß Sie so lange als Gehülfe ausgehalten haben, ist lobenswerth; und ich mißbillige es gar nicht, wie Sie vermuthen, daß Sie sich nun etabliren wollen; deshalb gingen Sie ja zum Buchhandel. Ich verdenke überhaupt keinem jungen Menschen das Bemühen, einen eignen Heerd sich zu verschaffen, wie vielweniger Ihnen, da Sie die Academie besucht, fleißig studiert, und den Buchhandel nur deshalb ergriffen haben, weil es Ihnen, um ein Amt zu erhalten, so sehr zuwider war, einige Jahre lang darum zu flehen und zu bitten, und dann doch noch mehrere Jahre lang umsonst zu arbeiten.

Sie überliessen sich vor drey Jahren meiner Leitung, und in mehreren Ihrer Briefe lese ich, daß Sie meine Regeln befolgt, und bis jetzt dabey sich gut befunden haben. Ich bin, wie Sie wissen, ein sogenannter *gelernter* Buchhändler, jedoch ich wäre gewiss eben so unbedeutend in meinen Kenntnissen geworden, als hundert Andere, wenn ich nicht so glücklich gewesen wäre, in meinen Dienerjahren einen Prinzipal — aber *nur einen von fünf* — zu bekommen, der mich den Buchhandel verständiger zu betrachten lehrte, als man ihn gewöhnlich betrachtet. Die Grundsätze dieses Mannes habe ich in mehreren Fällen hewährt gefunden, sie mir zu eigen gemacht, und auch Sie darnach zum Buchhandel angeführt.

Als Sie den Entschluß faßten, ein Buchhändler zu werden, da wollten Sie sogleich mit dem Etablissement anfangen, wie denn das mehrere *gelehrte* Buchhändler so gemacht haben. Ich widerrieth Ihnen das letztere, denn ich war überzeugt, daß mein Rath gesegnete Folgen haben würde. Dar-

auf gingen Sie zu Herrn ***, sind drey Jahre lang als Pensionair bey ihm geblieben, haben diese Zeit, aufmerksam auf seine Geschäfte, zugebracht, und Sie sind nun ein ordentlicher Buchhändler. Sie haben sich an die sogenannten Kleinigkeiten, welche mit dem Buchhandel, und gewifs auch mit jedem anderen Handel, verbunden sind, gewöhnt, und dabey haben Sie viel gewonnen.

Sie fordern mich auf, Ihnen über Ihr Vorhaben, und über andere Gegenstände, den Buchhandel betreffend, meine Gedanken aufzusetzen. Dieser Mühe kann ich überhoben seyn, denn bereits seit einem Jahre habe ich mehrere Aufsätze über diesen Gegenstand in meinem Pulte liegen, und diese überschicke ich Ihnen hierbey. Vielleicht lernen Sie daraus noch etwas. Beherzigen Sie alles genau, und seyn Sie versichert, dafs ich als aufmerkfamer Beobachter und unbefangen geschrieben habe.

II.

Der gelernte und der gelehrte Buchhändler.

Wenn ein junger Mensch zu einem Buchhändler in die Lehre gebracht wird, so hat er von dem, was er lernen soll, noch gar keinen Begriff. Bücher kaufen und Bücher verkaufen, macht nicht allein den Buchhändler; jedoch der Jüngling lernt dies nach und nach, bekommt einige tausend Büchertitel in den Kopf, weiß die Preise und die Verleger derselben auswendig, und nun glaubt er ein gemachter Buchhändler zu seyn. Hat er nun gar noch mit seinem Prinzipal die Leipziger Messe besucht, einen Rechnungs-Abschluss zu machen gelernt, so hält er sich zum Etablissement reif, und Rugs wird er ein eigener Buchhändler. So

fängt sich das Etablissement Vieler an. Dann wird auch Verlag angenommen, und er folgt hierinnen seinen eigenen geringen Begriffen, oder was ihm Andere aufschwätzen. Selten findet eine solche blinde Henne ein Gerstenkorn. Allein wenn er im Kleinen fortarbeitet, etwas zusetzen kann, und mit eigenen Händen arbeitet, so kann er einige Jahre kümmerlich durchkommen, und nach und nach merkt er dann erst, worauf es ankömmt. Gewöhnlich aber hört ein solches Etablissement nach zwey, höchstens im dritten Jahre wieder auf.

Ganz anders greift es der Gelehrte an, welcher den glücklichen Gedanken gefaßt hat, ein Buchhändler zu werden, oder so zu sagen, aus Desperation über sein sonstiges Schicksal unter die Buchhändler zu gehen beschließt. Ein solcher glaubt die Sache ganz beym rechten Zipfel anzugreifen. Verlag sagt er, Verlag ist die Hauptsache. Er hat für eines seiner frühern Werke für den gedruckten Bogen einen Louisd'or von seinem Verleger bekommen, der Verleger soll

nur noch wenige Exemplare haben, und hat also einen ungeheuren Gewinn. Aehnliche Beyspiele bemerkt er bey den Werken anderer Gelehrten. Diese glücklichen Ausichten spornen ihn an, selbst zu verlegen, selbst Buchhändler zu werden. Dafs von hundert gedruckten Büchern nur zehen bis zwanzig leidlich abgehen, bemerkt er nicht. Ihm fallen nur die zehen neuen Auflagen, oder die vorzüglichen Werke seines Faches auf; die schlechten sind ja nicht in seiner Bibliothek.

Allein der gelehrte Mann will ja nur das Geschäft leiten, und darunter versteht er vorzüglich, die eingelaufenen Manuscripte zu lesen, das Gute zu behalten, und das Schlechte ohne Umstände zurück zu weisen. Dafs er nur alle vier Wochen ein Manuscript zur Prüfung bekommt, bekannte Gelehrte ihre Manuscripte gar nicht zur Prüfung mittheilen, mehreren Manuscripten von alltäglichen Schriftstellern die Unwürdigkeit zum Druck sogleich angesehen werden kann, mithin nicht gelesen zu werden brauchen,

hat er nicht bedacht. Auch ist der Herr ein Mediciner, und will juristische, theologische und andere Werke beurtheilen, oder umgekehrt ein Jurist etc. Er glaubt von Al-lem Kenntnisse zu haben, und — ehe ein Jahr vergangen, hat er ein Lager voll Maculatur gedruckt. Die gewöhnlichen Arbeiten bey dem Buchhandel verstand er eines Theils nicht, andern Theils hielt er sie für Nebensache, welche ein gemeiner Buchhändler-Diener verrichten könne. Der große Gewinn an dem Verlage, denkt er, trägt schon so viel ein, um an den Diener jährlich drey bis vierhundert Thaler wenden zu können. So geht ein Jahr hin, das zu dem Etablissement aufgebrachte Capitalchen ist alle, der Handel schleppt sich noch ein Jahr mühsam fort, und hört dann auf. Man könnte hierüber mehrere Beyspiele anführen.

Es ist mit dem Leiten eines jeden Geschäfts eine schwerere Sache, als man gewöhnlich glaubt. Eine Buchhandlung zu leiten, erfordert eine besondere Kenntniß des ganzen Geschäfts, das Einpacken der

Bücher selbst mitgerechnet. Bey jeder einzelnen Verrichtung kann Geld erhalten, erworben oder verschwendet werden. Das Erstere ist der Zweck des Handels, und darauf muß derjenige beständig Rücksicht nehmen, der ein Geschäft leiten will. Das Selbsteinpacken etc. braucht er, wenn er bemittelt genug ist, nicht, jedoch muß er wissen, wie es zum vortheilhaftesten zu bewerkstelligen ist, und wie viele Zeit er seinen Leuten dazu erlauben kann. Kenntniß und Führung der Handlungsbücher gehört vorzüglich auch dazu. Hieraus läßt sich Gewinn und Verlust beurtheilen, und auch die Redlich- und Unredlichkeit der Gehülfen ausmitteln. Will der Director die Handlungsbücher auch nicht selbst führen, so muß er sie doch beurtheilen können, und die Sache also verstehen.

Ein Gelehrter wird freylich sagen, daß diese Sachen ihm zu klein wären, daß sein Geist sie nicht verrichten könne, und es mag auch wohl einem Manne von Kopf etwas Schwieriges seyn, Sachen zu bearbeiten, die

weniger Kopf bedürfen, als er im Ueberflusse hat; jedoch diese scheinbaren Nebensachen gehören zum Ganzen. Der Buchhandel ist kein so grosses Handlungsunternehmen, als der Handel einer grossen Compagnie, deren ausgebreitete Geschäfte wohl gar mehrere Directoren und viele Gehülften erfordern. So viel, als eine solche grosse Handlung, bringt der Buchhandel nicht ein, und auf die Quantität des Einbringens muss doch immer Rücksicht genommen werden, oder obige scheinbare Nebensachen schaden der Hauptsache so sehr, dass auch diese aufgegeben werden muss, wie aus dem Folgenden, meiner Meinung nach, sattsam erhellen wird.

III.

Ist es also nöthig, daß ein Buchhändler gelehrt sey, oder daß Gelehrte Buchhändler werden?

Nach meinen gemachten Erfahrungen bin ich überzeugt, daß kein Buchhändler, ein *Gelehrter* zu seyn, nöthig hat, oder daß gerade Gelehrte, zum Vortheil des Geschäfts, nöthig haben, Buchhändler zu werden. Wer Buchhändler werden will, muß dieß Geschäft in seinem ganzen Umfange kennen, selbst von unscheinbaren Kleinigkeiten Kenntniß haben, und einen gebildeten und leicht fassenden Verstand besitzen. Der Buchhandel theilt sich, wie bekannt, in zwey Theile, in Sortiments- und in Verlagshandel. Zu dem Letzteren könnte vorzüglich Gelehrsamkeit erforderlich seyn; allein es wäre zu viel gefordert, zu verlangen, daß ein Buchhändler alle Zweige der Gelehrsamkeit inne haben solle, und wenn er

nur Kenntniß in einem besitzt, nur in einem Fache ihm angetragene Manuscripte zu beurtheilen, so wird er noch immer der Gefahr ausgesetzt seyn, in den mehreren andern Fächern Mißgriffe nicht zu vermeiden.

Derjenige kann ein sehr guter Buchhändler seyn, welcher sich einige Kenntnisse über die Fortschritte oder die Epochen in jeder Wissenschaft zu eigen gemacht, in den lebenden Sprachen nicht unwissend ist, und so viel Verstand besitzt, selbst zu beurtheilen, ob ein Manuscript sprachrichtig, in fließender Schreibart, und planvoll zusammenhängend, ausgearbeitet ist. Hat der Gelehrte, der ihm ein solches Manuscript zum Verlage anträgt, bereits guten Ruf, und ist das Werk nicht über einen zu geringfügigen Gegenstand, so kann er den Druck desselben getrost beginnen. Ein Buchhändler, der ehemals Gelehrter war, kann in solchen Fällen auch keine größere Vorsicht anwenden. Eine ziemlich gute Kenntniß der Geographie, und Bekanntschaft mit den Welt-
händeln der Zeit, und offenbare Verstoffe

gegen die Wahrheit in Manuscripten aus diesen Fächern zu entdecken, verlange ich ebenfalls von jedem Buchhändler. Zur Beurtheilung eines Romans oder anderer belletristischer Sachen, bedarf er die eben angeführten Kenntnisse ebenfalls. Will er Gelegenheits- oder Streitschriften verlegen, so wird ihm sein gebildeter Verstand sagen, wie weit er hierinnen gehen, und wie viel er von der Landes-Censur zum Druck erlaubt erhalten, erwarten kann.

Man wird einwenden, der gelehrte Buchhändler könne doch beym Druck eines Werks bessere Aufsicht haben, als ein bloß gelernter Buchhändler. In manchen Fällen mag diess wahr seyn; jedoch dieser Vortheil, welchen die gelehrte Welt von ihm gewönne, wenn er Buchhändler würde, möchte doch zu geringfügig seyn, ihn deshalb von seinen bisherigen Geschäften ab, und, oft zu seinem Unglücke, zum Buchhandel hinzuziehen. Einem gelernten und nicht zu kargen Buchhändler ist es auch möglich, ganz correct gedruckte Bücher der Welt zu übergeben.

Will man sagen, der gelehrte Buchhändler habe als Gelehrter wichtige Bekanntschaften in der gelehrten Republik, und es wäre ihm daher leichter, als einem gelernten Buchhändler, vorzügliche Manuscripte zum Verlage zu erhalten, so kann man dagegen einwenden, daß heut zu Tage fast alles ums Geld geschieht. Will der gelernte Buchhändler ein Manuscript theurer bezahlen, als sein gelehrter College, so hat er gewiß den Vorzug. Einem guten Manuscripte, das vielleicht hin und wieder bey einem Gelehrten im Pulte verschlossen liegt, auf die Spur zu kommen, möchte eher eine Sache seyn, welche man in Betrachtung nehmen könnte.

Wenn man blos von bekannten Gelehrten etwas in Verlag nehmen will, so kommt man sehr oft in den Fall über etwas, das man noch nicht gesehen hat, einen Accord abschließen zu müssen. Eine aufgefaßte Idee, ein leicht entworfener Plan, ist heut zu Tage bey mehreren Gelehrten hinlänglich, darauf mit einem Verleger einen Ver-

lags-Contract abzuschließen. Das Manuscript selbst bekommt der Verleger oft gar nicht in die Hände. Der Autor liefert dasselbe, so wie er es ausgearbeitet, Bogenweise in die Druckerey, oder macht sich, wenn er an einem entfernten Orte lebt, die Bedingung, das Manuscript solle an seinem Wohnorte unter seinen Augen gedruckt werden. Diefs heisst freylich in vielen Fällen mit andern Worten: ich habe von dem veraccordirten Manuscripte noch gar nichts fertig, und wenn du Verleger dasselbe in meinem Wohnorte drucken läst, so habe ich auch nicht nöthig, vieles vor auszuarbeiten, sondern nur so viel, als der Setzer nach und nach brauchen wird. In solchen Fällen verbietet sich von selbst, daß der Verleger das Manuscript *vorhero lesen und prüfen solle*. Ueberhaupt, wenn der Verleger sich blos mit dem Prüfen der Manuscripte und mit der Correspondenz mit den Verfassern derselben beschäftigen will, so hat er zu wenig zu thun.

Es sind mir auch schon mehrere Fälle vorgekommen, daß Gelehrte die Manuscri-

pte, einen Theil davon, oder auch nur Pläne dazu, fertig hatten, dieselben viel lieber einem sogenannten gelernten Buchhändler antrugen, als einem gelehrten Verleger. Es war diesen Männern kränkender, ihre Manuscripte von einem Manne zurück zu erhalten, von dem sie vermutheten, er habe selbige prüfend gelesen, als von einem gewöhnlichen Verleger. Auch pflegen die gelehrten Verleger gerne an den ihnen übergebenen Manuscripten zu corrigiren, und doch nur wenige Autoren von ihren Werken die Meynung haben, es könne daran noch etwas verbessert werden, bis sie erst, wenn das Manuscript gedruckt ist, durch mehrere Rezensionen auf andere Gedanken gebracht werden, so habe ich daraus schon manchen Zwist entstehen sehen, und Trennungen bemerkt.

Man glaubt auch, daß ein gelehrter Verleger fähiger sey, Pläne zu neuen Werken zu entwerfen, und von Gelehrten ausführen zu lassen, als ein gelernter Buchhändler. Zugegeben, daß ein gelehrter Buchhändler mehr Kopf habe, als ein anderer Buchhänd-

ler, so bleibt er fast doch immer bey seinem Fache stehen, wenn er dieß nicht schon ganz aufgegeben, und bereits mehrere Jahre mit dem Buchhandel sich ausschliessend beschäftigt hat. Auch ist einem solchen gelehrten Manne jedes andere Fach der Gelehrsamkeit weniger interessant. Der gelernte Buchhändler hingegen hat eifriges Interesse für alle Fächer. Durch dieß allgemeine Interesse an allen Büchern, für alle Wissenschaften, wird er, wenn er seinem Amte gewachsen ist, auf manche neue Idee geleitet, an welche vielleicht von anderen nie gedacht worden wäre, und läßt selbige von tüchtigen Gelehrten ausführen. Es würde gar nicht schwer fallen, viele solche wirklich verdienstliche Unternehmungen von sogenannten gelernten Buchhändlern, durch welchen die Literatur manchen Reichthum bekommen hat, anzuführen.

Ja, sagen wieder Andere, wenn Gelehrte und Buchhändler in Compagnie sich befänden, und zusammen Buchhandlungen errichteten, die könnten es weit bringen,

Schon mehrmal hat dieser Fall existirt, und hin und wieder existirt er noch. Jedoch ehe man es vermuthete, trennte sich der Gelehrte wieder, oder, aus einer so in Compagnie errichteten Handlung, wurden zwey Handlungen. Die Spaltung kam wohl oft daher, weil der gelernte Buchhändler bald genug einfah, dafs der gelehrte Compagnon nicht so viel wirken konnte, als derselbe versprochen hatte, oder dafs ersterer das Geschäft fast allein führen mußte, und der Gewinnst nicht nach Verhältniß der Arbeit unter beide vertheilt war.

IV.

Der Sortiments-Buchhändler.

Wer als Sortiments-Buchhändler, oder vielmehr als Sortiments- und Verlags-Buchhändler, sich etabliren will, hat besonders den Ort seines Etablissements in Betracht zu

ziehen. Hierbey geschieht wohl das erste Versehen desjenigen, der eine Sortiments-Buchhandlung errichtet, und hier ist wohl die erste Ursache vom Verfall und Verlöschen vieler neuer Handlungen zu suchen. Man verlangt, daß das Etablissement so viel einbringen soll, um anständig leben zu können, und doch bedenkt man so selten vorher, ob der Ort und die Gegend, wo man sich niederläßt, auch mit hinlänglichen Bücherkäufern versehen sey. Man muß mehrere hundert Thaler verdienen, um Wohnung, Kleidung und Nahrung für sich und seine Familie bestreiten zu können, die beträchtlichen Handelsunkosten und bürgerlichen Abgaben ungerechnet. Wer ein solches Geschäft anfängt, bedenke doch dies ja genau! Es ist nicht genug, zu wissen, man habe ein kleines Capital zur Gründung einer Handlung, man muß auch überlegen, ob man damit seinen Unterhalt verdienen könne. Das Stammcapitalchen wird bald für einige Verlagsartikel, und um die erste Einrichtung der Handlung zu machen, ausgegeben, und noch dazu ein Gewölbe voll

Sortiments-Bücher auf Credit, oder zum Theil in Commission ausgenommen. Von den Sortimentsbüchern wird ein Theil wieder verborgt, und der angeschaffte Verlag bringt im ersten Jahre wenig oder gar nichts ein. Leben hat man gewollt, und dazu das, was nach und nach baar eingenommen worden, ausgegeben. Kömmt nun die erste Meßabrechnung herbey, so sieht der junge Anfänger einen Abgrund vor sich, den er weder zu überspringen Kräfte hat, noch sich in selbigen zu stürzen wagt, und die neue Handlung hat ein Ende.

Ein junger Anfänger bedenke doch ja sein Wohl. Es ist nicht genug, daß er ein Capitälchen für das erste Jahr besitze, er muß auch eins für das zweyte und dritte Jahr vorrätzig haben, um seiner Handlung Nachschuß geben zu können. Auf die erste Einrichtung kömmt das Fortkommen der neuen Handlung an, und wer hier fehlt, oder wem nicht Hülfe kömmt, wenn Hülfe nöthig ist, der geht, wie das Beyspiel mehrmals gelehrt hat, im ersten Jahre wieder zu Grunde.

Ich komme wieder auf den Ort des Etablissement zurück. Dieser ist oft gar nicht dazu geeignet, einen Buchhändler ernähren zu können, und Regenten und Obrigkeiten sollten hierauf bey Ertheilung der Concessionen oder Privilegien genaue Rücksicht nehmen. Concurrrenz beym Buchhandel zu bewirken, kann nicht, wie bey andern Waaren, dem Publico vortheilhaft seyn. Der Bücherkäufer giebt es nicht so viele als Coffeetrinker! Der Buchhändler kann seinen Debit wohl über seinen Wohnorthinaus verbreiten, jedoch selten weiter als 6 bis 10 Meilen im Umkreise. Wenn nun in der Nähe ältere Handlungen existiren, die diesen Strich des Landes mit Büchern versorgen, so ist es mehr als zu gewiss, daß der neue Buchhändler wenig zu thun bekommen wird.

Man erstaunt, wenn man Sortiments-Buchhandlungen in ganz kleinen Landstädten entstehen sieht. In Oertern, wo weder ein Gymnasium, noch ein starkes Regierungspersonale existirt, entstehen Buchhandlungen. Wer soll hier Bücher kaufen? Ich

will zwar nicht behaupten, daß andere Menschen, die nicht zum gelehrten Stande gehören, dem Buchhändler nicht auch in Nahrung setzen sollten; aber auf jene ist doch immer etwas mehr Rücksicht zu nehmen.

Eben so widerlich ist es, daß in größern Städten die Sortiment-Buchhandlungen sich so sehr vermehren. Die Lese lust hat zwar zugenommen; aber das *Bücherkaufen* wohl nur wenig. Vieler Menschen Begierden nach Büchern werden durch die Lesebibliotheken befriedigt; denn man hat selbst schon juristische, medicinische und theologische Lesegesellschaften. Die Buchhändler haben dieß Uebel (denn für den *Handel* ist es ein Uebel) zum Theil selbst gestiftet, zum Theil unterstützen sie es noch täglich, und arbeiten so zu ihrem eigenen Nachtheile mit. Jetzt hat schon eine nur etwas große Stadt an zwey oder drey Exemplaren eines *guten* Werks so ziemlich genug; denn mit diesen kann die literarische Neugierde oder Wissensbegierde durch die Lesebibliotheken befrie-

digt werden. Ueberhaupt kann man annehmen, daß der Absatz der Bücher seit 10 Jahren sich eher vermindert als vermehrt habe, und die Anzahl der Buchhändler um ein Viertel stärker geworden sey, besonders im nördlichen Deutschlande. Wo will bey solchen Umständen eine angemessene Nahrung für alle herkommen?

Also, wird man fragen: sollen im nördlichen Deutschlande keine neuen Buchhandlungen mehr errichtet werden? Sie sind, wie ich glaube, überflüssig, und denjenigen, welche sich etabliren wollen, muß ich anrathen, einen Sterbefall eines alten Buchhändlers, oder den Verkauf einer Handlung abzuwarten. Jedoch es giebt noch andere Gegenden in unserem Vaterlande, wo in einem bedeutenden Umkreise noch keine Buchhandlung ist, und für die da herumwohnenden Literaturfreunde Bedürfnis seyn möchte. Solche Flecken suche man auf.

Der zweyte schwierige Schritt, welchen ein Sortiments-Buchhändler zu thun hat,

ist die Anschaffung eines Bücherlagers. Die Wahl unter den unzähligen Büchern ist sehr schwer. Soll er bloß die Neuesten sich anschaffen? Es sind doch der vortrefflichen älteren Werke so viele, welche die Gelehrten seiner Gegend vielleicht kaufen möchten! Und welche von der großen Menge der neuen Artikel soll er von der Messe mit nach Hause nehmen? Die Wahl unter den Aeltern ist nicht so schwer, als die Wahl unter den Neuern. Wem es nicht an Gelde fehlt, dem möchte ich anrathen, sich ein ziemlich vollständiges Lager von alten *bekannten guten* Büchern zu halten, und das Abgegangene immer wieder anzuschaffen. Unter den neuern Artikeln, welche in der Messe ihm vorgelegt werden, und von deren Inhalt noch kein Urtheil bekannt ist, ist die Wahl viel schwerer; jedoch wenn ein Buchhändler sich bemüht hat, sein lesendes Publikum kennen zu lernen, so wird er hierinnen den glücklichen Mittelweg finden. Ein ziemlich gutes Lager gehört doch unstreitig zu einer guten Buchhandlung, und derjenige, der hier öftere

Blößen giebt, wird bey seinen Kunden bald genug in den übeln Ruf kommen, daßs man bey ihm nichts haben könne. Thörigt wäre es aber gehandelt, wenn ein Buchhändler jede Zeitpiece, gemeine belletristische Arbeit u. dergl. immer vorräthig halten, und dadurch sein Geld verschwenden wollte. Dergleichen Sachen gehen einige Wochen, selten einige Monate, lang ab. Hat man also einige Exemplare, nachdem die Gröfse des Publikums ist, auch wohl mehrere abgesetzt, so sey man vorsichtig. Der Buchhändler in einer grossen Stadt, oder der auf einer Academie, muß bey Complettirung seines Lagers nach ganz anderen sich eigen gemachten Regeln verfahren, als der an kleinen Orten. Auf Academien wird an junge Leute, die fast alle noch keine Bibliotheken besitzen, manches alte wissenschaftliche Buch verkauft. In grossen Städten hingegen sucht wieder mancher Reisende ein altes Buch. Ob ein teutscher Sortiments-Buchhändler sich auch die vorzüglichsten Werke aus Frankreich, England und Italien anzuschaffen habe, wird jeder nach seinem

Lokale beurtheilen können. In manchen Orten habe ich Klagen über die daselbst befindlichen Buchhandlungen gehört. Man kann nichts haben, sagte man mir, und oft mag man wohl recht gehabt haben. Besonders sind die Klagen der Bücherkäufer gerecht, wenn dieselben bey dem Buchhändler ein Buch bestellen, ihm ein paar Wochen Zeit lassen, dasselbe zu verschreiben, und dann doch Monate und Vierteljahre lang darauf warten müssen. An dieser Saumllosigkeit sind die Buchhändler nur zu oft schuld. Um nicht einige Groschen mehr Porto aufzuwenden, und weil viele Buchhändler nicht nach kaufmännischen Regeln und Promptitude verfahren, müssen die Kunden so lange warten, werden verdrüsslich, und nehmen in der Folge ihre Bedürfnisse von Anderen.

Es ist aber vollkommen wahr, dass es nicht möglich ist, ein ganz vollständiges Bücherlager zu halten. Der Literator kann kaum ein vollständiges Verzeichniß der ungeheuren Menge teutscher Bücher zusammen bringen, wie vielmehr muß es dem

Buchhändler schwierig seyn, ein Lager vollständig zu schaffen, aus dem tagtäglich mehrere Artikel wieder hergegeben werden müssen. Wahrscheinlich geht es hier wie in vielen anderen Sachen, und bestätigt das Sprichwort von neuem: der Prophet gilt nirgends weniger, als in seinem Vaterlande. Man klagt über den einheimischen Buchhändler, entzieht diesem die Nahrung, wendet sich zu einem Auswärtigen, und über diesen sind doch auch bereits sehr viele Beschwerden seines Ortes laut geworden.

Soll ein Sortiments-Buchhändler auch vielen eigenen *Verlag* anschaffen? Ich glaube, beides in großer Stärke kann nicht gut zusammen bestehen. Eines Theils erfordert jedes einzeln eine vorzügliche Thätigkeit, und anderen Theils auch jedes einzeln starke Ausgaben. Wir haben mehrere Beyspiele, daß angefehene Sortiments-Buchhandlungen, welche anfangen stark zu verlegen, entweder ihren Ruin dabey fanden, wenigstens in Verlegenheit geriethen, oder eines von beiden wieder aufgaben. Freylich kann

man, wenn beides stark getrieben, beides mit aller Aufmerksamkeit behandelt wird, (d. h. wenn nicht zu viel Maculatur gedruckt wird, und zu viele Ladenhüter angeschafft werden) doppelt verdienen. Jedoch in dem: *beides mit aller Aufmerksamkeit zu betreiben*, liegt eben die große Schwierigkeit. Der Sortiments-Buchhändler ist der Bücherlieferant der schreibenden Gelehrten, und als solcher ist er, wenn er Verlagsartikel sucht, näher bey denselben, als der Verlagshändler, und dafs er von dieser Nähe nicht Nutzen zu ziehen suchen sollte, ist ihm gar nicht zu verdenken. Will er aber seine Sorgen nicht vermehren, so bleibe er auch hier auf der Mittelstrasse, verlege nicht zu viel, sondern arbeite dahin, dafs die Kräfte des Sortimentshandels nicht durch den eignen Verlag, oder umgekehrt, wieder aufgezehrt werden.

V.

Der Verlags-Buchhändler.

An der Vermehrung der Verlags-Buchhändler sind wohl die Sortiments-Buchhändler selbst schuld. Die mehresten Verlags-Buchhändler sind zugleich Buchdrucker. Als letztere etablirten sie sich, und arbeiteten für die Buchhändler. Aber nach und nach suchten mehrere stark verlegende Buchhändler selbst Buchdruckereyen sich anzuschaffen, weil sie diesen Verdienst auch mitnehmen wollten, und die Buchdrucker, deren Anzahl auch zunahm, waren ohne Arbeit. Was sollten letztere in solchen Verlegenheiten anfangen? Auch Sortiments-Buchhändler zu werden, so wie die Sortiments-Buchhändler Buchdrucker geworden waren, erlaubten die Obrigkeiten nicht überall; denn den Buchhändlern war zum Theil die Erlaubniß, eine Buchdruckerey zu haben, dahin ertheilt, nur für sich selbst drucken zu dürfen. Der um Arbeit verlegene Buchdruk-

ker druckte also für seine eigene Rechnung, und da er das, was er selbst gedruckt hat, auch selbst verkaufen kann, so wurden daraus ordentliche Handlungen. Andere Buchdrucker ahmten nach, und junge gelernte Buchhändler, denen Privilegia zur Errichtung vollständiger Sortiments-Buchhandlungen versagt waren, wurden ebenfalls Verlagshändler. Man glaubte so die Nahrung des schon ansässigen Buchhändlers nicht zu schmälern, indem der Verlagshandel größtentheils aufs Ausland ausgedehnt werden muß. Dann waren auch Sortiments-Buchhändler da, welche den Ort ihres Etablissements nicht richtig gewählt hatten, und bald genug einsahen, wenn sie leben und sich beschäftigen wollten, daß sie sich größtentheils mit dem Verlagshandel beschäftigen müßten. Auch ist es ja hinlänglich bekannt, daß mehrere jetzige Verlagshändler ehemals sehr starke Sortiments-Buchhändler gewesen sind, und wohl gegründete Ursachen gehabt haben müssen, daß sie den einen Zweig ihres Handels aufgaben. Wahrscheinlich schmälerte man ihnen in ihrem

Wohnorte den Sortiments-Buchhandel zu sehr durch die Ansetzung mehrerer anderer Sortiments-Buchhändler. In älteren Zeiten war es mit diesem Handel ganz anders, damals machte jeder Buchdrucker den eigenen Verleger, und es wurde wahrscheinlich nicht so viel darüber gesprochen, als jetzt. Man sollte meynen, daß derjenige, der Waaren zu Markte bringt, die gerade nicht schlecht sind, und selbige mit einer ansehnlichen Provision verkaufen will, noch dazu auf zwölf Monate Credit verkaufen will, jederzeit freundliche Abnehmer finden würde; allein hier nicht also. Leider giebt es unter den Sortiments-Buchhändlern mehrere, die jeden Verlags-Buchhändler mit scheelen Augen ansehen, letzteren nur ungerne etwas abnehmen, sie mit dem Namen Netto-Händler belegen, und damit den Begriff verbinden, daß diese nur zu ihrem Drucke da wären. Begreiflich ist dieser Mißmuth mancher Sortiments-Buchhändler gegen die Verlags-Buchhändler nicht ganz. Letztere dringen den Ersteren ihre Bücher nicht auf, und Erstere nehmen ihnen nicht mehr ab, als sie

nothdürftig zu verbrauchen glauben. Dafs die Verlags-Buchhändler nach einem Jahre für die ihnen abgenommenen Bücher die Bezahlung verlangen, ist doch wohl nicht allein menschlich, sondern auch nach Accord und nach Handlungs-Gebrauch. Die Sortiments-Buchhändler wollen aber, dafs die Verlags-Buchhändler ihnen auch Bücher abnehmen sollen, und bedenken nicht, dafs diese gröfstentheils *nicht mit fremden Büchern handeln dürfen*, oder nach ihrem Lokale nicht brauchen können. Es würde für die Sortiments-Buchhändler vielleicht besser seyn, wenn der sämmtliche Buchhandel von ihnen betrieben würde, und keine eigenen Verlags-Buchhändler existirten; da aber diese Absonderung einmal eingeführt ist, die Sortiments-Buchhändler sie zum Theil selbst herbey geführt haben, wie ich oben bemerkte, und doch, so wie die Sache einmal steht, kein offener Nachtheil für sie daraus erwächst, so wäre es doch wohl gut gehandelt, den Vortheil, der ihnen aus dem Handel mit den Büchern der Verlagshändler erwächst, mitzunehmen, und diesen Handel

in kaufmännischer Hinsicht eben so willig zu betreiben, als den Handel mit Büchern von Sortiment-Buchhändlern.

Die Sortiments-Buchhändler geben vor: daß die Verlags-Buchhändler die Autoren an sich zu ziehen suchen, zu starkes Honorar geben, und dadurch den Handel verderben. Beides erstere kann in einzelnen Fällen wahr seyn; jedoch in allen menschlichen Verhältnissen findet man ein solches Reiben gegen einander. Will man vorgeben, der Verlags-Buchhändler könne stärkeres Honorar geben, als der Sortiments-Buchhändler, (denn er habe nur einfaches Risiko, wohingegen der Andere die Anschaffung des Verlags und des Sortiments riskiren müsse) so hat man hierinnen gar nicht recht. Die Summe, welche ein ansehnlicher Verlags-händler für seine neuen Artikel jährlich aufwendet, beträgt gewiß eben so viel, als was ein Sortiments-Buchhändler aufgehen läßt; und die Quantität der Summe bestimmt doch in vielen Fällen das mehrere oder mindere Risiko. Derjenige Verlags-

händler, der nur wenige Artikel verlegt, bekommt dadurch nicht Beschäftigung genug, und geht also hierinnen bald weiter, so daß er sein Risiko vermehrt, und also aus Drang nach Thätigkeit dem Risiko des Sortiments-Buchhändlers gleich kommt. Sagt dagegen der Sortiments-Buchhändler: ja jener bekommt für seine Bücher doch baar Geld, ich hingegen wieder Bücher, welche mir am Ende auf dem Lager liegen bleiben: so ist dieß eines Theils wahr; allein die Gleichheit des Risiko kommt dadurch wieder hervor, indem der Verlags-Buchhändler ein ganzes Jahr, und oft noch länger, auf die Bezahlung warten muß, und unterdessen nichts einnimmt, wo doch der Sortiments-Buchhändler tagtäglich einige Einnahmen zu erwarten hat. Daß der Sortiments-Buchhändler der Gefahr ausgesetzt ist, manchen Artikel auf seinem Lager zu behalten, dessen Werth sich immer mehr vermindert, und am Ende Maculatur wird, ist wahr. Jedoch wir wollen einmal annehmen, daß ihm jährlich für 1000 Rthlr. Sortiments-Bücher liegen bleiben, so hat er doch dafür

im Durchschnitt 1000 *verschiedene* Bücher, von welchen doch wohl noch manches einen ansehnlichen Geldwerth haben kann. Werden hingegen einem Verlags - Buchhändler, der in einem Jahre nur zwanzig verschiedene Bücher, im Ladenpreise zu 20 Rthlr. gerechnet, gedruckt hat, davon fünf zu Maculatur, — im Durchschnitt schlagen mehrere um — und nimmt man an, daß der Sortiments - Buchhändler immer von geringen Verlags - Artikeln etwas mehr absetzen kann, als der Verlagshändler von ähnlichen, so hat letzterer gewiß eben so vielen Verlust bey den umgeschlagenen fünf Artikeln, als der Sortiments - Buchhändler bey den ihm liegen gebliebenen tausend verschiedenen Sortiments - Büchern.

Der Sortiments - Buchhändler druckt gewiß auch manchen Maculatur-Artikel, welcher seinen Collegen liegen bleibt; er hingegen hat manch gutes Buch dagegen erhalten und glücklich verkauft. Welchen, auch nur unbedeutenden, Ersatz hat der Verlags - Buchhändler zu erwarten? Hier liegt die

Urfache, warum der Verlags-Buchhändler in Annahme der Verlags-Artikel gewöhnlich vorsichtiger verfährt, als der Sortiments-Buchhändler, auch wohl hin und wieder stärkeres Honorar bezahlt, als der Sortiments-Buchhändler. Mir sind aber Fälle bekannt, wo Sortiments-Buchhändler ein übermäfsig hohes Honorar nicht allein geboten, sondern auch bezahlt haben. Dem Sortiments-Buchhändler ist ja das Bemühen, ebenfalls gute Artikel sich anzuschaffen, unbenommen. Aber sie rechnen darauf, und wenn sie aufrichtig wären, würden sie dieß gestehen, daß sie auch gegen minder gute Artikel eine Parthie gangbare Artikel erhandeln, und dadurch ihren Auslagen in etwas wieder beykommen können. So hintergeht Einer den Andern, und der Fall muß mehrmals da gewesen seyn, daß ein Sortiments-Buchhändler sagen konnte: mein Artikel ist ziemlich gut abgegangen, der doch nur in den vielen anderen Buchhandlungen als *Maculatur* niedergelegt worden.

Man sollte die Verlags-Buchhändler als Fabrikanten betrachten, und so gut als man

bey anderen Handelszweigen dem Fabrikanten, wenn er ein Stück gute Waare gefertigt hat, und billig damit ist, das Fabrikat gerne abnimmt, und nicht verlangt, daß er andere Waaren dafür annehmen soll, eben so könnten auch die Sortiments-Buchhändler verfahren. Einem Kaufmanne, und zu diesem Stande wollen doch die Buchhändler sich auch rechnen, muß es gleich seyn, von wem er seine Waaren bekömmt, wenn selbige nur gut sind, Abhang finden, nicht als Ladenhüter liegen bleiben, und er daran etwas verdienen kann.

Uebrigens ist es für den Verlags-Buchhändler so ziemlich einerley, von welchem Orte aus er seine Geschäfte betreibt. Selbst auf einem Dorfe kann er seinen Sitz haben, wenn dieses nur an einer frequenten Fuhr- und Postraße gelegen ist. Sein Verlag, wenn derselbe auch sehr angewachsen seyn sollte, wird weder in einer großen, noch in einer kleinen Stadt so stark gesucht werden, daß er deshalb da wohnen müsse. Denn was sind 100 bis 500 Artikel gegen die

ungeheure Menge der sämmtlichen Bücher? Der Handel eines teutschen Verlags-Buchhändlers muß sich wenigstens auf alle teutsche Länder ausbreiten, und wie er sich dahin Absatz zu verschaffen suche, muß seine Sorge seyn.

VI.

Der Buchhändler als Kunst- und Musikalien-Händler.

Es klingt wirklich lächerlich, wenn ein Buchhändler, der einige Kupferstiche und Musikalien zu verkaufen hat, sich als Kunst- und Musikalien-Händler ausrufen läßt. Was gehört nicht alles zur Kunst, wie mannichfaltig sind die Artikel eines wirklichen Kunsthändlers; z. B. die des Rostischen Magazins in Leipzig! Breitkopf in Leipzig, Reilstab in Berlin u. a. m. haben Musika-

lien-Handel, und an diese sollte man doch denken, wenn man auch Musikalien-Händler seyn will. Man denke doch ja nicht, daß man Kunstfachen besitze, wenn man einige gewöhnliche Kupferstiche hat stechen lassen, oder illuminirte Blätter zu verkaufen hat. Wirkliche Kunstblätter sind selten, und denjenigen, der mehrere Blätter in alltäglicher Ausführung zu verkaufen hat, könnte man nur einen Bilderhändler nennen. Einen Reffträger aus Tyrol oder Italien, der doch jedesmal mehrere Kupferstiche besitzt, als ein Kunsthändler unserer Art, nennt man ja auch nur einen Bilderhändler. Wer einige naturhistorische Bücher mit illuminirten Abbildungen verlegt, ist deshalb noch kein Kunsthändler.

Mehrmals habe ich Buchhändler, die sich als Kunsthändler ausgerufen hatten, beschämt dastehen sehen, wenn Reisende sie besuchten, die die großen Kunstschätze des Mannes sehen wollten, aber wenig oder gar nichts fanden, und nicht einmal mit demselben ein Gespräch über das Daseyn von

Kunstfachen führen konnten. Möchten doch die Buchhändler diese Rodomontaden unterlassen!

VII.

Was für Bücher soll ein Buchhändler in Verlag nehmen, und was heisst bey vielen Buchhändlern: Speculationen machen?

Im Allgemeinen ist die Regel, ein gutes Manuscript nicht abzuweisen, sondern anzunehmen und zu verlegen, wenn es anders unsere Casse erlaubt. Allein für alle Buchhändler wäre es doch gar nicht rathsam, diese Regel allgemein zu befolgen. Ein Universitäts-Compendium ist für einen Verleger auf einer Universität brauchbarer und einträglicher, als für einen Anderen. Der Universitäts-Buchhändler kann einen

solchen Verlagsartikel dann und wann bey den Professoren leicht wieder ins Andenken bringen, und dazu beytragen, daß überdies Buch von neuem gelesen wird; dies bringt ihm Vorthail, welchen ein Anderer viel schwieriger oder gar nicht verlangen möchte. Eine Wochenschrift, eine Zeitung, oder eine kleine Zeitschrift, paßt wieder nicht gut für den Verleger in einer kleinen Stadt, zumal wenn er nicht an einer großen Poststraße wohnt. Von einer Wochenschrift kann man, wenn sie Interesse hat, in einer großen Stadt fast allein den benöthigten Debit machen; durch die Verschickung wird sie älter, und verliert für mehrere Leser an Werth. Eben so ist es mit den Zeitungen. Kommen dergleichen Blätter in kleinen Orten heraus, und gehen von da die Posten nicht sogleich nach allen Routen ab, so kommen solche Institute schwerlich in Aufnahme. Dazu kommt noch, daß die Großstädter immer einiges Mißtrauen gegen solche, in kleinen Städten herauskommende Blätter haben und behalten werden. Mit Schriften von wenigen Bogen hat es fast

ähnliche Bewandniss. Kommen diese in grossen Städten heraus, und haben sie noch dazu etwas Lokal-Interesse, so kann der Verleger leicht einige Hundert aus der Hand absetzen, und der auswärtige Debit bleibt ihm noch dazu. In kleinen Orten hingegen, wenn daselbst dergleichen Piecen gedruckt werden, gehen vielleicht keine zwey Dutzend ab, und der Verleger muss also vorzüglich auf den auswärtigen Debit rechnen. Allein diess kleine Ding überall zu verbreiten, kostet viel Porto und Bekanntmachungskosten, und am Ende findet man, dass man fast umsonst gearbeitet hat. Dazu kommt noch, dass solche kleine Schriften von Neugierigen, zumal wenn sie mit dem Buchhändler freundschaftlich bekannt sind, stehenden Fusses im Laden oder zu Hause durchgelesen, und zurückgegeben werden. Am Ende wandert der grösste Theil als Maculatur wieder zu dem Verleger zurück.

Die grösste Vorsicht haben Verleger auch bey corpulenten Werken über lokale Gegenstände, z. B. bey alten Chroniken von kleinen

Provinzen, bey starken Topographien von kleinen Ländern, desgleichen bey Edikten-Sammlungen etc. anzuwenden. Diese Werke können für die Gelehrsamkeit unendlichen Werth haben; allein kann man dem Verleger zumuthen: geradezu durch Aufopferung einer beträchtlichen Summe die Gelehrsamkeit zu befördern? Es ist mancher dadurch zu Grunde gegangen. Die Gelehrten rufen zwar oft genug, der Buchhändler solle patriotisch handeln, er solle für die Gelehrsamkeit etwas aufopfern! allein ich muß gestehen, daß man äußerst selten einen Gelehrten findet, und von sehr wenigen hört, die Lust hätten, nur einen Bogen umsonst hinzugeben, und dadurch den angerufenen Patriotismus des Buchhändlers zu unterstützen. Jeder will sein volles Honorar haben, und dieß und die Druckkosten noch dazu, soll der Buchhändler hergeben, der sehr oft voraus sieht, daß er seine Unkosten niemals wieder erhalten kann. Die Staaten selbst, oder gelehrte Gesellschaften, sollten solche Werke zum Nutzen der Gelehrsamkeit befördern, nicht diese Auf-

opferung einem einzelnen Staatsbürger zumuthen.

Katholische Religionsbücher mitten im protestantischen Teutschlande zu verlegen, wird für die daselbst wohnenden Buchhändler auch nur selten vortheilhaft seyn. Man kann zwar damit in den katholischen Ländern Debit machen, jedoch der Debit in der Ferne wird bey solchen Sachen immer schwierig bleiben, und diese Bücher werden bey denjenigen, für die sie bestimmt sind, niemals zahlreichen Eingang finden, denn sie sind ja in einem protestantischen Lande gedruckt! Oder, haben sie viel inneren Werth, so werden sie wahrscheinlich im südlichen Teutschlande nachgedruckt.

Fast ähnliche Bewandniss hat es mit dem Druck von französischen, englischen, italienischen Büchern; Schulbücher oder classische Werke ausgenommen. Gewöhnliche Schreibereyen in diesen Sprachen, finden in Teutschland nicht hinlänglichen Absatz, und in Frankreich, England und Italien nur selten Eingang.

Oft findet man auch nicht seine Rechnung bey ganz populären Schriften, nemlich bey solchen, *die für den gemeinen Bürger- und Bauernstand* geschrieben werden. Es fehlt vielen Verlegern an Mitteln und Wegen, *beiden Ständen bekannt zu machen*, daß diess oder jenes Buch für sie herausgekommen. Selbst die häufigsten Anzeigen in Zeitungen und Intelligenz-Blättern bringen oft nicht den gewünschten Vortheil, *denn beide Stände überschlagen zu gern den gelehrten Artikel*. Rechnet man dazu, daß diese Anzeigen sehr viel Geld kosten, und die Bücher selbst immer sehr wohlfeil seyn sollen, so wirkt nicht immer ein solcher Artikel so viel, als er wirken soll.

Daß so viele Buchhändler sich nach dem Verlage von Journalen drängen, und immer mehr neue Journale entstehen, kann ich nicht billigen. Der Debit der Journale ist nicht allein mit vieler Mühe verknüpft, und erschwert den Sortiments-Buchhandel außerordentlich, sondern die Wissenschaften selbst leiden auch gar sehr darunter. Das

Lesen der Journale erfordert bereits so viele Zeit, daßs besonders einem Geschäftsmanne nur wenige Musse zum Lesen eines ordentlichen Buchs übrig bleiben kann. Es ist ausgemacht, daßs, seitdem so viele Journale existiren, *viel weniger* wissenschaftliche Bücher von den Buchhändlern verkauft werden. Die Leselust kann durch die Journal-Lectüre erweitert worden seyn, und *nutzte man diesen nunmehrigen Zeitpunkt*, mehrere Journale nach und nach eingehen zu lassen, keine neuen anzufangen, so möchte vielleicht diese Leselust auf ordentliche, zusammenhängende, wissenschaftliche Bücher übertragen werden. Daßs der Buchhandel hierdurch viel gewinnen würde, ist wohl nicht zu bezweifeln. Möchte doch jeder Buchhändler diesen äußerst wichtigen Gegenstand beherzigen, zumal da durch die Menge der Journale mehrere nicht mehr so starken Absatz finden können, als sonst! möchte diese Erfahrung dazu beytragen, daßs die Journal-Lectüre, und also auch die Journale selbst, abnehmen müßten. Man bedenke auch, daßs, wenn ein Journal in dem ersten Jahre

keinen hinlänglichen Abgang findet, die übrig gebliebenen Exemplare zuverlässig ins Maculatur geworfen werden müssen, und daß selbst ein gangbares Journal nach dem Schlusse eines Jahres nur selten noch einen Abnehmer findet. Hat hingegen ein Verleger für das Capital, so ein Jahrgang eines Journals kostet, einige wissenschaftliche Bücher gedruckt, und gehen diese auch nicht gleich im ersten Jahre ab, so bleibt ihm doch die Hoffnung, daß noch nach mehreren Jahren solche Bücher gesucht werden, und, wenn auch nicht viel, doch nach und nach etwas einbringen.

Man hat mehrere Bücher, von denen man sagt, sie brächten doch ihr Geld, oder das, was sie gekostet, wieder ein; allein ein ordentlicher Verleger darf damit nicht zufrieden seyn. Das Buch muß ihm mehr einbringen, als die Unkosten, denn er muß ja von diesem Gewerbe leben. Kein Gelehrter wird so leicht Lust haben, ein Capital auf einige Jahre, sogar mit Risiko, ohne Interesse zu verborgen; warum wird denn

diefs so häufig von dem Buchhändler verlangt? Es ist ein leidiger Trost, wenn der Autor sagt: der Verleger habe doch von dem Artikel seine Unkosten wieder herausbekommen. Oft tritt der Fall ein, daß solche Sachen, als Romane etc, nach einem Jahre ganz und gar vergessen sind, und der Verleger hat Maculatur, statt des benöthigten Verdienstes. Man sey also auch bey solchen Schriften vorsichtig, und lasse seinen Verlag wenigstens nicht aus lauter solchen Büchern bestehen, damit zur Noth ein Artikel den andern halten kann. Das Lager eines Verlegers vieler Romane ist unendlich weniger werth, als dasjenige, auf welchem eine große Anzahl wissenschaftlicher Bücher befindlich ist. Jene kauft, wenn sie alt geworden, Keiner; diese hingegen finden noch in ihren alten Tagen Liebhaber.

Man pflegt oft zu sagen: dieser oder jener Verleger hat eine glückliche oder unglückliche Speculation gemacht. Allein nicht viele Buchhändler machen eigene Speculationen. Derjenige, dem ein Artikel ange-

tragen wird, und ihn annimmt, hat keine Speculation gemacht; der Zufall führte ihm das Werk zu. Verlags-Speculationen machen, heisst, meines Bedünkens, vorzüglich, selbst eine bedeutende Idee auffinden, und von dazu passenden Gelehrten ausführen lassen, oder auf anständigen Wegen sich mit vorzüglichen Männern bekannt machen, und so zu guten Werken gelangen. Oefterer tritt der Fall ein, dass Mehrere *nachahmen*. Liefert einmal ein Verleger ein Buch, das einiges Aufsehen erregt, besonders wenn der Titel desselben auffallend ist, so denken gleich Mehrere darauf, auch so etwas sich anzuschaffen. Der erste Titel mit dem Beysatze: „*wie sie seyn soll*,“ hat ein Heer anderer Bücher herbeygebracht, alle mit dem Nachsatze, wie sie seyn oder nicht seyn sollen. Mehrere davon haben gewiss ihr Daseyn der sogenannten Speculation der Verleger zu verdanken. Will man dieß Speculation nennen, so ist sie wenigstens sehr kleinlich.

Wieder Andere speculiren auf Uebersetzungen. Einer liest einen französischen

oder englischen Titel, und sogleich wird beschlossen, dieß Buch übersetzen zu lassen. Hat man das Original angeschafft, so wird ein der Sprache Kundiger, oder der Uebersetzungen zu machen pflegt, gefragt, ob das Buch gut sey? und dieser sagt selten *nein*, denn sonst bekäme er ja nicht den baaren Verdienst für diese Uebersetzung. Dieß ist oftmals die Urfach, daß so manches zwey und dreyfach übersetzt wird, was ganz füglich unübersetzt hätte bleiben können.

Einige Verleger wollen alle Autoren von einigem Ruf an sich ziehen, und sparen weder Complimente, noch Geld, diese Speculation auszuführen. Sie wollen von dem berühmten Autor nur etwas haben, sey es, was es sey, wenn sie nur den Namen des berühmten Mannes in ihren Bücher-Catalogen aufführen können. Der Autor giebt nach, das Geld blendet ihn, er schreibt etwas hin, blos — um den zudringlichen, freygebigen und doch nicht unhöflichen Verleger los zu werden. So entstehen viele unnütze Bücher mit berühmten Namen, und

oft genug finden solche Verleger nur gar zu bald, daß nicht alles Gold ist, was gleißt, und daß sie Maculatur gedruckt haben. Nicht selten erhalten die Autoren, statt der großen Verheißungen der Verleger, gar nichts; denn letztere werden banquerot, ehe sie zu handeln angefangen haben.

Eine der leichtesten Speculationen ist die Herausgabe eines Kalenders, so wie viele dergleichen seit einigen Jahren erschienen. Hat der Verleger oder Redacteur ein bis zwey Dutzend verlegene Aufsätze gegen Spendung mehrerer Louisd'ore zusammengebracht, so ist der Kalender fertig, bis auf den Titel, und der findet sich auch. Gar oft wird ein solches Ding in dem ersten Vierteljahre zu Maculatur; denn das Publikum läßt sich durch bloße Namen doch nicht zum kaufen reizen.

Es giebt ferner manche Verleger, die auf auffallende Schriften und Charteken ihren Sinn und Speculation richten. Sie nennen diese Pasquille, freymüthige, satyrische

Schriften, und finden leider dann und wann ihre Rechnung dabey. Andere speculiren auf schlüpfrige Sachen, und fahren in Hinsicht ihrer Casse auch wohl nicht übel; aber ihre Ehre bekömmt bey solchen Schriften Stöße, und der moralische Werth derselben muß verlieren.

Noch eine Art kleinlicher Speculation wird auf diejenigen Autoren gerichtet, die irgend eine gute Idee zu einem Werke, das sie bearbeiten wollen, bekannt machen. Sogleich wird dieser Mann um den Verlag des Buchs bestürmt, und sein gewöhnlicher Verleger hinterlistig überboten. Oder ein Verleger läßt die von dem Gelehrten bekannt gemachte Idee, sogleich von einem Geschwindschreiber bearbeiten, und tritt eher hervor, als jener. Noch Andere setzen gar die Namen bekannter Autoren, mit Veränderung der Vornamen, unbedeutendenden Manuscripten vor. Alle diese Arten von Speculationen ziemen keinem rechtlichen Manne, verderben den Handel, und sind vielmals der Literatur selbst sehr nachtheilig.

Verschiedene Verleger haben sich einige Branchen der Gelehrsamkeit gewählt, in welchen nur sie Bücher zu verlegen pflegen. Dieß kann man billigen, wenn es anders möglich ist, aus einem Zweige der Gelehrsamkeit eine große Anzahl gangbarer und nützlicher Bücher hinter einander hervorzu- bringen. Mehrere Bücher aus einer Wissen- schaft bringen oft dem Verleger den Vor- theil, daß er das kaufende Publikum in die- sem Fache näher kennen lernt, und bey jedem neuen verwandten Werke auf eine Anzahl Abnehmer mit ziemlicher Gewissheit rechnen kann. Ein solcher Verleger muß sich aber sehr in Acht nehmen, daß er nicht den guten Ruf, den er vielleicht bey den ersten Werken der Art bekommen hat, bey einigen der folgenden wieder verliere.

VIII.

Soll ein Verleger diejenigen Manuscripte, die er nicht selbst beurtheilen kann, an Gelehrte zur Beurtheilung übergeben?

Allerdings muß man Sachen, die man nicht zu beurtheilen versteht, und wobey doch etwas Beträchtliches zu riskiren ist, Andern zur Beurtheilung übergeben, und ihren Rath befolgen. Jedoch hierbey ist die größte Vorsicht nöthig. Trifft man mit dem Manuscripte auf einen Beurtheiler, der von der Sache gerade nicht mehr Kenntniß, als der Autor besitzt, so kann man kein richtiges Urtheil erwarten. Giebt man dasselbe einem Manne, der den Autor kennt, so wird er vielleicht aus Rücksicht ein Urtheil fällen, und man ist wieder nicht gebessert. Auch bedenke man nur und erinnere sich, wie verschieden die öffentlichen Rezensionen ausfallen! Einen wahren Kenner der Sache,

einen ganz unpartheiischen Mann, hat man nicht immer in der Nähe. Wem soll man nun folgen? Derjenige Buchhändler, welcher so viele Kenntnisse besitzt, als ich von ihm verlange, wird sein eigener Rathgeber werden, und so viel riskiren, als seine Casse zu riskiren vermag.

Hat man aber über ein Manuscript ein Urtheil von einem Gelehrten bekommen, so sey man vorsichtig damit, und compromittire diesen Mann nicht. Macht man das erhaltene Urtheil mündlich oder schriftlich öffentlich bekannt, so macht man damit den Autor entweder übermüthig, oder man beleidiget ihn. Zu dem Letzteren hat man kein Recht; und posaut man das gute Urtheil öffentlich aus, so zeigt dies immer eine Art Charletanerie.

IX.

Commissions - Artikel von Gelehrten,
welche dieselben auf ihre Unkosten
haben drucken lassen.

Wenn Gelehrte etwas auf ihre eigenen Unkosten haben drucken lassen, so sind gewöhnlich drey Ursachen vorhanden, welche sie dazu bestimmten. Das Manuscript ist entweder so schlecht und schwierig im Druck und Ausführung, daß es kein Buchhändler hat haben wollen, oder sie haben auf ein zu hohes Honorar bestanden, daß es Keiner dafür in Verlag nehmen konnte. Lassen sie nun das Manuscript auf eigene Unkosten drucken, so ist dies fast allemal ein Beweis, daß sie von ihrem Werke eine überaus hohe Meynung haben. Ist das Buch nun gedruckt, so soll der Buchhändler doch hülffreiche Hand leisten; denn ob der Autor gleich Tausende von Käufern gewiß erwartete, so kommen diese doch nicht herbey ge-

fliegen, sondern man muß ihnen das Buch oft bis ins Haus tragen. Der Buchhändler soll nun den Commissionair machen, und weil er nicht unhöflich seyn will, so thut er es auch.

Aber ich möchte jedem Buchhändler raten, auf solche Commissionen sich nicht einzulassen. Fast immer giebt es schon über die Provision, welche der Buchhändler verlangt, einen kleinen Zwist, und doch wird dieser bey 50 und 60 pro Cent nur wenig verdienen. Im Wohnorte des Autors oder des Commissionairs, ist der benöthigte Debit nicht zu machen, und dieser muß also im entfernten Auslande gesucht werden. Rechnet man nun, daß fast jedes einzelne Exemplar Mühe macht, Verpackungs- und Porto-Unkosten verursacht, und mit dem gewöhnlichen Buchhändler Rabbat, und auf jahrelangen Credit und Risiko weggegeben werden muß, so fällt der Verdienst für den Commissionair oft sehr geringe aus. Dazu muß man auch noch die Bekanntmachungs-Unkosten, Lagerzins, und daß man manches

Exemplar verdorben zurück bekömmmt, so der Autor aber nicht wieder nehmen will, in Anschlag bringen.

Jedoch diese Beschwerden sind Kleinigkeiten gegen den Verdruss, den man gewöhnlich bey der Abrechnung mit dem Autor davon trägt. Wenn derselbe nicht gleich in dem ersten Jahre von den Rezensenten gedemüthigt ist, so wird er jedesmal sagen, der Commissionair habe zu wenig abgesetzt, und habe sich keine Mühe mit dem Buche gegeben. Der Autor wandert dann zu einem andern Buchhändler, rühmt diesem sein Buch an, klagt sehr über den ersten Commissionair, und bittet, das Buch von jetzt an in Commission zu nehmen. Dafs diese Veränderung immer ehrenrührig für den ersten Commissionair ist, und jedesmal öffentlich bekannt wird, ist ausgemacht wahr. Von zehen Commissionsgeschäften werden allemal acht solchen Lohn eintragen.

Die Autoren haben überhaupt einen zu hohen Begriff vom Abgange der Bücher.

Dafs der Buchhändler an aufgelegten 500 oder 1000 Exemplaren oft lebenslang zu verkaufen hat, glauben die Wenigsten; und will man etwas dafür sagen, so werden Beweise angeführt von Büchern, von welchen 2, 5 oder gar 10 Tausend Exemplare in einem Jahre abgegangen seyn sollen! Jedoch es würde sich einer nach hundert einzelnen Beweisen wohl Monden lang umsehen müssen, und doch haben wir eine so ungeheure Menge Bücher. Läßt nun ein so eingebildeter Autor etwas auf seine Unkosten drucken, das doch, wie er glaubt, die Menschen haben müssen, so wird ihm sein Buchhändler immer nicht genug Exemplare absetzen können, ob dieser sich gleich bewußt ist, mit dem Commissions-Artikel sich eben so viele Mühe gegeben zu haben, als mit einem Buche seines eigenen Verlags.

Das Ende vom Liede ist gewöhnlich der Antrag: dafs der letzte Commissionair die noch vorrätigen Exemplare käuflich übernehmen soll, besonders wenn dem Autor von den Rezensenten etwas übel mitgespielt

worden ist. Der Autor findet dann, daß er übel daran gethan habe, etwas auf seine Unkosten drucken zu lassen, thut es nicht wieder; jedoch sehen Andere versuchen dasselbe mit gleichem Erfolge.

Wenn also ein Buchhändler solche Unternehmungen unterstützt, so kann er fast immer glauben, er habe Maculatur in die Welt befördern helfen, wobey gewöhnlich Verdruss sein Lohn ist. Jedoch es würde ungerecht gehandelt seyn, und die gelehrte Welt würde dabey verlieren, wenn ein Buchhändler alle ihm angetragene Commissions-Artikel nach diesem Maafstabe berechnen wollte. Es giebt Ausnahmen, jedoch sie sind sehr selten. Hin und wieder muß auch ein guter Autor, durch mancherley Nebenumstände dazu genöthigt, etwas auf seine Unkosten drucken lassen. Eine gelehrte Gesellschaft, oder die Vorsteher eines Instituts lassen etwas drucken, welches mit dem Institute verbunden bleiben soll, und solchen Sachen muß ein Buchhändler allerdings seine Hülfe nicht versagen. Auch

•ur Unterstützung der Armen kann ein gutes Buch gedruckt werden, und zu dieser menschenfreundlichen Absicht nicht mitwirken zu wollen, wäre unmoralisch.

Die Buchhändler erhalten auch eine nicht kleine Anzahl von Commissions-Artikeln von Buchdruckern aus kleinen Städten, oder auch von Anderen, die aber sämmtlich die Messen nicht besuchen. Solche Buchdrucker haben von der Literatur einen oberflächlichen oder gar keinen Begriff, lassen sich aber verleiten, dann und wann etwas in Verlag zu nehmen. Selten ist hierunter etwas Gutes, und die Buchhändler, welche hier hülffreiche Hand leisten, thun der Literatur keinen guten Dienst.

X.

Honorar an die Autoren.

Ein Arbeiter ist seines Lohnes werth! diese Regel kann leider in der gelehrten Welt nicht befolgt werden. Ein Autor bekömmt für den gedruckten Bogen einen Conventions-Thaler, ein anderer einen Louisd'or, der dritte zwey Louisd'or, und die folgenden wollen gar drey, vier, sechs und mehrere Louisd'ore haben.

Wollte man den Inhalt der Werke dieser Autoren nach diesen Honorar-Preisen beurtheilen, so müßte man glauben, die für zwey bis sechs Louisd'or den Bogen, müßten das Vortrefflichste und Gelehrteste seyn, was man sich denken könne, und dem Autor die unfäglichste Mühe gemacht haben. Aber man irret. Es sind Verse, Comödien, Romane, Satyren, oft auch Pasquille, von Männern, die bey der Lesewelt sich bereits einen Namen erworben haben, und also Sachen, die

in keiner Lesebibliothek fehlen. Von solchen Sachen wird viel gesprochen; denn jeder glaubt sie zu verstehen, und deshalb auch davon sprechen zu dürfen. Die Autoren werden fast in Weyrauch erstickt, und weil denn doch Keiner davon leben kann, und — damit zufrieden seyn will, so läßt er sich seine Sachen tüchtig bezahlen; denn er schließt: wovon man viel spricht, das wird viel gelesen, ist viel verkauft worden, und der Buchhändler kann und muß ein starkes Honorar zahlen. Leider aber kömmt das viele Sprechen von solchen Büchern nicht immer von Käufern, sondern sehr oft aus den Leihbibliotheken.. Ein Autor der Art, wenn er rüftig ist, kann in einem Tage mehrere Louisd'ore verdienen. Hingegen ein Gelehrter, der an der Ausarbeitung eines gedruckten Bogens oft acht und mehrere Tage lang arbeiten muß, verdient in diesem Zeitraume selten mehr als einen Louisd'or, denn seine Arbeiten werden viel weniger verstanden, viel weniger besprochen, und gehen auch nur wenig und langsam ab.

In den Jahren 1740 bis 1770 bezahlten die Verleger sowohl für die gelehrtesten Arbeiten, als auch für die Werke der damaligen Genies, viel weniger, als jetzt, und der Absatz war im Durchschnitt bedeutender. Die mehresten Autoren schrieben damals noch um der Ehre willen, um zu zeigen, daß sie etwas verstehen, oder um Nutzen stiften zu wollen. Heut zu Tage will jeder seine Kenntnisse oder Fingerarbeiten verkaufen. Eine angemessene Belohnung der Arbeit ist auch billig. Aber wie? soll der Verleger *jede* Genie-Arbeit mit einem übermäßigen Honorar bezahlen? kann er wirklich gelehrte Arbeiten *nach der Mühe*, welche die Autoren darauf gewendet haben, belohnen?

Man kömmt in nicht geringe Verlegenheit, wenn man über diese Fragen als Verleger entscheiden soll. Kann der Verleger an einem Manuscripte etwas Beträchtliches verdienen, so ist es nicht mehr als billig, daß der Autor seinen Theil davon erhalte. Aber *welcher Verleger weiß dies voraus?*

Der Autor will bezahlt seyn, ehe das gedruckte Werk Abgang gefunden hat, und oft zeigte es sich erst *nach vielen Jahren*, daß der Verleger *etwas zu viel verdient* habe.

Es ist kein anderer Ausweg hierinnen vorhanden, als man zahle dem Autor so viel Honorar, als so und so viele Exemplare Abgang abwerfen, welchen Abgang man zu schätzen wissen muß. In einen Glückstopf wird man immer greifen, und nach Verdienst nicht immer belohnen können. Belletristische, oder auch wichtige politische Sachen, machen oftmals Glück, aber doch gewiß nur von dreyen Eine. Hier ist der critische Punct, den der Verleger zu beurtheilen verstehen sollte. Es ist für ihn niemals genug, wenn er bey einem Unternehmen seine Unkosten wieder heraus bekömmt; nein! *er muß bey jedem zu verdienen suchen*, denn er arbeitet, will davon leben, und muß bürgerliche Abgaben bestreiten. Der Autor arbeitet niemals umsonst, selbst wenn er nur geringe für seine Mühe belohnt wird.

Ein Gelehrter, der bey der Ausarbeitung seines Werks mehrere Jahre geessen hat, verdiente eine ansehnlichere Belohnung, als ein Anderer für einen Roman, dramatischen Gedichte, oder dergleichen. Man wende mir nicht ein, daß letztere ja auch wohl Jahre lang an ihren Arbeiten feilen müßten. Dieser rühmliche Fall tritt selten ein. Unsere heutigen Autoren, diejenigen nemlich, welche, nach einem beliebten Ausdrücke, für die Lesewelt oder zur Unterhaltung schreiben, haschen fast alle nach öfterm Weyhrauch und Geld. Beides können sie nur erneuert erhalten, wenn sie viertel- oder halbjährig neue Bände ins Publikum schicken; welches denn auch geschieht. Und daß daran nicht viel gefeilt werden kann, ist am Tage. Daß ein solcher Autor ein Honorar von mehreren Louisd'oren für den gedruckten Bogen für seine Mühe, und für den Nutzen, welchen er mit seinem Buche schafft, nicht verdiene, ist wohl außer Zweifel; aber mehrere Verleger zahlen so viel, und wohl ihnen, wenn sie dabey nicht zu kurz kommen. Wenn man aufmerksam ist, so be-

merkt man aber, daß schon Mancher von seinem bisherigen Verleger zu einem anderen, dritten und vierten hat wandern müssen, und daß der erste sich nicht mehr um die Werke desselben bemüht. Man kann Maculatur genug zu sehen bekommen, von Autoren, welche die Lesewelt für Sterne der ersten Größe auszuschreiben pflegt.

Betrachtet man einen anderen Gelehrten und seine Schriftsteller-Arbeiten, so verdiente dieser allemal eher, als jener, ein starkes Honorar. Jahre lang sitzt dieser über einem Band, die kostbarsten und zahlreichsten Hülfsmittel muß er sich dazu anschaffen, jeder Rezensent hält das Werk für sehr gelehrt und vortrefflich, und doch hat der Verleger ihm nur wenig dafür bezahlen können. Dieß Buch ist nicht für die Lesewelt, gehört nicht zur unterhaltenden Lectüre, wird nur von Gelehrten verstanden, nicht einmal von allen gekauft, und der Verleger hat Noth, einige hundert Exemplare unterzubringen.

Diejenigen Autoren, welche blos ums Brod, so wie ein Copist, arbeiten, den ge-

druckten Bogen für einen bis zwey Thaler hingeben, sollten von jedem Verleger vermieden werden. Nur selten findet unter diesen Büchern sich etwas gutes, und in diesem Falle sollte der Verleger etwas mehr geben; der Literatur aber bringen sie mehr Nachtheil als Vorthail. Wären die Verleger hierinnen nicht zu nachsichtig, oder wähten sie seltener, gewiss zu gewinnen, wenn sie nur recht wenig Honorar bezahlen, so hätten wir unendlich weniger Maculatur, und manches andere Gewerbe behielt mehrere Hände zum Arbeiten.

Es giebt aber auch wirkliche wissenschaftliche Werke, für welche man den Autoren eigentlich nur ein Douceur machen kann, und diese nehme ich von den obigen aus. Alles muß sich nach der zu erwartenden Anzahl von Käufern richten; und ein Buchhändler, der sein Fach versteht, kennt für jede Classe der Gelehrsamkeit die vorhandene Anzahl Leser und Käufer so ziemlich. Viele Manuscripte druckt man ohne Honorar noch zu theuer.

XI.

Papier und Druck der Bücher; schöner Druck und Verzierung durch Kupferstiche.

Es giebt Verleger, die nicht genug auf einen Bogen bringen können, und wieder andere, die so wenig darauf setzen lassen, daßs man beym Lesen beynahe eben so viel Zeit zum Umblättern nöthig hat, als zum Lesen selbst. Einige nehmen zu schlechtes, und andere zu gutes Papier zu den Büchern. Beide fehlen.

Mancher Verleger verkümmert dem Autor den erwarteten Verdienst gar sehr durch den zu engen Druck, und braucht zu einem gedruckten Bogen mehr Manuscript, als ein anderer zu zwey Bogen. Solche Verleger sind in der Meynung, sie könnten an dem engen Drucke etwas ersparen, da sie im Grunde doch nur etwas weniger Risiko ge-

winnen, und dagegen für den ganz engen Druck beym Buchdrucker mehr bezahlen müssen, als wenn das Buch nach einer angenommenen Gewohnheit gedruckt würde.

Wenn das Manuscript von dem Gehalte ist, daß man sich von dem Werke Abgang versprechen kann, so sollte man dem Autor, durch einen solchen oft unschicklichen Druck, seinen Verdienst nicht vermindern.

Anderewieder drucken äußerst wenig auf einen Bogen, nicht allein in belletristischen, sondern auch bey Büchern in gelehrten Fächern. Der Autor bekommt hier wieder mehr, als er billig wird erwartet haben, und der Verleger vermehrt sein Risiko und seinen Aufwand aus freyem Willen. Vermuthlich denkt man in solchen Fällen, daß das Buch gewiß abgehen werde, und daß man also, wenn es stärker an Bogen sey, dabey mehr gewinnen könne; oder man hat einen falschen Begriff von dem, was schicklich und für den Inhalt des Buchs angemessen ist.

Wissenschaftliche Bücher sollten immer einen billigen Verkaufspreis haben; denn die Gelehrten unseres Vaterlandes können fast alle an Bücher nicht viel wenden. Dieser wenige Reichthum Teutschlands und einiger anderer Länder hat wohl mit Anlaß gegeben, daß das Druckpapier in so großer Menge verfertigt wird. Wird ein Buch durch kostbaren Druck vertheuert, so kann man immer darauf rechnen, daß der Abgang vermindert ausfallen wird, es müßte denn ein Werk seyn, daß nur für die höhern und reichern Stände bestimmt ist, und von dem Gelehrten, Mittelmanne, und sonstigen Bücherliebhabern ohnehin nicht gekauft wird.

Damit will ich aber nicht sagen, daß man alles in Lexicon-Format mit Petitschrift drucken solle; sondern man nehme auf den Inhalt eines wissenschaftlichen Werks Rücksicht. Ein Buch, daß bloß zum Nachschlagen gebraucht wird, kann immer sehr eng gedruckt werden, denn man sieht nur dann und wann hinein und auf so kurze Zeit

wird Jedermann seine Augen gerne anstrengen; aber ein Buch, das als Belehrung vom Anfang bis zu Ende gelesen werden soll, muß ein dem Auge gefälliges Format, und nicht eine blindmachende Schrift haben. Ganz andere Rücksichten müssen wieder bey dem Druck von Schulbüchern genommen werden, welche wohlfeil seyn müssen, und hierbey müssen Autor und Verleger sich einander die Hände bieten.

Der sogenannte schöne Druck wird oft an ganz unrichten Orten angewendet. Romane, Gedichte, Comödien, und ähnliche zur Unterhaltung bestimmte Schriften, können immerhin splendid gedruckt werden, nur halte man auch hierinnen Maafs und Ziel. Es ist gewifs keinem Leser angenehm, alle Augenblicke ein Blatt umschlagen zu müssen, eben so wie es bey der Musik dem Spielenden lästig ist, wenn er zu oft umwenden muß. Die Bücher werden dadurch ohne Noth vertheuert. Will man durchaus splendid drucken, so mache man zweyerley Ausgaben, eine geringere und eine theure, und lasse nun den Käufern freye Wahl.

Besonders habe man doch auf das Papier, so man zu einem Buche nimmt, sein Augenmerk. Einige Gegenden von Teutschland scheinen, nach den Büchern, die daselbst gedruckt werden, zu urtheilen, kein gutes Papier hervorbringen zu können. Wird dort wirklich kein besseres Papier verfertigt, so sind die dasigen Verleger in etwas zu entschuldigen; jedoch sie könnten wohl zu Artikeln, die eine bessere Papiersorte nöthig haben, dergleichen aus der Nachbarschaft herbeyziehen. Gar zu graues Druckpapier verleidet manchem Manne das Lesen, oder das Lesen wird ihm doch wenigstens nicht so viel Vergnügen machen, als das in einem Buche von besserem Papiere.

Die Bücher können durch das Papier auch sehr bedeutend vertheuert werden, zumal wenn ein Verleger etwas auf Schweizer- oder sehr feinen englischen Papieren gedruckt liefert. Ein so gedrucktes Buch nimmt sich freylich recht gut aus, und wenn auch das Format, die Lettern und

der Druck schön sind, so kann man sagen: es sey typographisch schön; aber ist diese Vertheuerung auch immer dem Inhalte des Werks angemessen? Ein noch so schön gedruckter Roman vom gewöhnlichen Schlage wird doch Maculatur, und nicht als typographische Seltenheit aufbewahrt. Classische Werke allein verdienen einen ausgezeichnet schönen Druck; jedoch immer müssen solche Werke in zweyerley Ausgaben geliefert werden; denn nicht alle Menschen können den schönen Druck bezahlen.

Die Verzierungen der Bücher mit Kupferstichen, die zum Inhalte des Werks nicht wesentlich erforderlich sind, haben wohl schon vielen Käufern einen unangenehmen Anblick verursacht. *Kunstwerke* können in kleinen Blättern doch selten geliefert werden, und das Bildchen vertheuert doch immer das Buch. Jedoch bey Büchern für Frauenzimmer und Andere, die blos zum Zeitvertreibe lesen, werden solche Bilderchen immer geliefert werden müssen. Man würde aber doch wohl thun, wenn

man sie nicht zu sehr vervielfältigte, um die Bücher nicht zu theuer zu machen. Bey Büchern für Männer, bey historischen Werken u. dergl., lasse man die Bilder zur Verzierung ganz weg, oder verkaufe das Buch wenigstens auch ohne die Kupfer. Ein anderes ist es mit Kupfern, die den Text erläutern, und unumgänglich zu dem Werke nöthig sind; das man diese nicht weglassen darf, braucht wohl nicht gesagt zu werden.

XII.

Die Preise der Bücher.

Aus dem Obigen ergiebt sich in etwas, worauf man zu sehen habe, um die Bücher nicht ohne Noth zu vertheuern. Man hat aber noch mancherley andere Gegenstände zu beobachten, wenn man den Preis eines Buchs festsetzen will.

Alle Bücher, welche in den Buchhandlungen verkauft werden, sollen, wie man sagt, an allen Orten Teutschlands einerley Preise haben. Es wäre aber unbillig, zu verlangen, daß ein Buchhändler, der funfzig und mehrere Meilen von Leipzig entfernter ist, eben so wohlfeil verkaufen solle, als einer in Leipzig; der Erstere muß bedeutende Frachtkosten bezahlen, und dem Anderen wird alles franco ins Haus gebracht. Auf diesen Umstand muß ein Verleger, der den Verkaufspreis eines neuen Verlagsbuchs festsetzen will, mit Rücksicht nehmen; setzt er den Preis zu hoch, so bekommt das Buch in der weiten Entfernung einen noch viel höhern Preis, und dasselbe hat in jenen Gegenden um so weniger Abgang zu erwarten.)

Nächst dem Inhalte sind es die Preise, welche Käufer anlocken und abschrecken, und den Nachdruck befördern oder gar nicht herbey ziehen können. Auch treten viele Bücher in Hinsicht ihres verwandten Inhalts mit einander in Concurrenz, und in solchen

Fällen entscheidet fast immer der Preis, Abnehmer anzulocken oder zu verscheuchen.

Man sagt fast allgemein, der gedruckte Bogen solle für einen Groschen verkauft werden. Dieser Preis schreibt sich her aus den Jahren 1760 bis 1770, und wurde damals von mehreren Verlegern als Norm angenommen. Seitdem ist aber das Honorar auf 50 bis 100 pro Cent, das Papier um 30 bis 60 pro Cent, und der Druck selbst auch beträchtlich gestiegen. Hauptfächlich aber muß man in Anschlag bringen, daß jetzt von einem Artikel im Durchschnitte nur halb so viel Exemplare abgesetzt werden können, als in jenen Zeiten; indem die außerordentliche Menge der Bücher, welche jährlich herauskommen, den einzelnen Debit vermindern.

Ein Buchhändler, der in Bestimmung seiner Preise nicht nach einem festen Maassstabe verfährt, handelt gegen sich oder gegen das Publikum ungerecht. Ich will versuchen, einen Maassstab dazu anzugeben.

Man rechne genau alle Unkosten, die ein Verlags-Artikel verursacht, zusammen. Dahin gehören: Honorar, Papier, Druck, Correctur- und Censur-Gebühren, Frachten, Bekanntmachungs-Gebühren, Unkosten für etwanige Kupferstiche u. f. w. Hat man die Summe, so überlege man, wie viele Exemplare von dem Werke wohl abgehen möchten; wenn es nur mittelmässigen Beyfall findet, und der Inhalt nicht von der Art ist, daß die ärmern Classen von Lesern das Buch kaufen sollen, so setze man den Verkaufspreis so hoch, daß man bey einem mittelmässigen Abgange seine Unkosten wieder ersetzt erhalte. Die Stärke der Auflage ist zwar nicht nach einem mittelmässigen, sondern nach einem guten Abgange bestimmt worden; allein wer kann es mir verdenken, das Wahrscheinlichere für das Unwahrscheinlichere zu nehmen, um etwas verdienen zu können? Selbst nach diesem Maassstabe gerechnet, wird man doch oft genug in Verlust kommen, aber doch immer besser fahren, als wenn man den Preis nach der BogenAnzahl bestimmt.

Es giebt aber viele Bücher, welche ganz wohlfeil seyn müssen, und bey welchen der gedruckte Bogen für drey Pfennige oder noch wohlfeiler verkauft wird. Dieß sind Bibeln, Gesangbücher, Catechismi, Schulbücher, Calender und andere Bücher fürs gemeine Volk. Bey einem Unternehmen der Art, muß der Verleger eines *sehr starken* Absatzes bereits versichert seyn, denn sonst wird Keiner so thöricht handeln, sein Geld aufzuopfern, um das Buch nur recht wohlfeil zu verkaufen.

Andere Fälle treten ein, wo der Preis eines Buchs durchaus sehr theuer gesetzt werden muß. Z. B. man nimmt einen Artikel in Verlag, der zwar für den Verleger ehrenvoll ist, der Wissenschaft Vorthelle schafft, aber man weiß ziemlich genau voraus, daß für diese Classe der Gelehrsamkeit kaum hundert oder noch weniger Gelehrte aufzufinden sind. Für diese kleine Anzahl von Gelehrten wird das Buch gedruckt, und es ist also nicht mehr als billig, daß der Druckpreis und etwas Verdienst für den

Verleger, auch wieder von ihnen bezahlt werden muß.

XIII.

Pränumeration und Subscription.

Wer diese beyden Benennungen beym Buchhandel eingeführt hat, oder wer sie zuerst gebraucht, dieß verdiente wohl untersucht zu werden.

Derjenige, der zuerst eine *Pränumeration* auf ein Buch ausschrieb, wollte entweder den zu erwartenden Verdienst voraus im Sack bringen, oder er war arm, und brauchte zu dem Unternehmen die Unterstützung des Publikums. *Subscription* auf ein Buch entstand vermuthlich zu der Zeit, als das Pränumeriren schon in Mißcredit gerathen war, das *Bücherkau-*

fen bereits in Verfall kam, oder der Nachdruck schon im Schwunge war, und man sich gegen diesen in etwas zu decken suchte. Seltener möchte der Fall gewesen seyn, daß man Pränumeration oder Subscription ausschrieb, blos um zu erforschen, ob ein angekündigtes, wahrscheinlich starkes Werk, auch Abnehmer finden möchte?

Beide Arten zu handeln sind aber so sehr in Verfall gerathen, daß sie von guten Buchhandlungen nur noch selten, von mehreren gar nicht mehr ausgeübt werden. Die Manier, Geld voraus zu bekommen, war für Viele anlockend, wurde ausgeübt, und schlechte Waare für das vorausbezahlte Geld geliefert. Andere suchten ihren Vortheil noch weiter; sie nahmen Pränumerations-Gelder, und lieferten — gar nichts dafür. Das Publikum ist also durch Schaden klug geworden, und jetzt findet Pränumeration und Subscription selten Eingang bey demselben.

In ältern Zeiten bekam der Pränumerant keinen großen Nachlaß von dem Verkaufs-

preise des Buchs, in unsern Zeiten aber accordirt man 20 und mehrere pro Cent Nachlaß. Kann der Unternehmer eines Werks wirklich so viel verlieren? Und kann daraus nicht gefolgert werden, daß die Bücher überhaupt um so viel wohlfeiler seyn könnten? Man sagt, daß man durch die Begünstigung, welche man den Pränumeranten zufließen läßt, mehrere Exemplare absetze, die vielleicht Maculatur geworden wären, und so den Schaden wieder ersetzt erhalte. Dieß ist auch in der That wahr; denn wenn man keine Pränumeranten hat, so weiß man nicht, ob das Buch Abnehmer finden wird, und man kann Keinem zumuthen, den Verkaufspreis aufs Unge-*wisse* um so viel niedriger zu machen, zumal in den jetzigen Zeiten, wo ein Buch das andere verdrängt, oft gleich bey der Geburt erstickt, oder sogleich von den Rezensenten todt geschlagen wird.

Es ist wirklich zu bedauern, daß diese gute Manier, den Liebhabern Bücher etwas wohlfeiler in die Hände zu liefern, gemiß-

braucht wird und in Verfall gerathen ist. So wie die Sache jetzt steht, ist es Keinem anzurathen, eine Pränumeration auf ein Buch auszuschreiben. Die Bekanntmachungs-Gebühren deshalb sind bedeutend, und äußerst selten; fast nur bey einem Werke von einem bekannten Autor, hat man eine kleine Anzahl von Pränumeranten sich zu versprechen.

Lächerlich ist es, wenn ganz kleine Piecen, im Preise von einigen Groschen auf Pränumeration bekannt gemacht werden. Wer so wenige Verlags-Unkosten nicht aufs Spiel setzen kann, sollte doch gar nicht verlegen.

Subscribenten auf Bücher zu sammeln, ist noch mislicher, als Pränumerations-Gelder zu fordern. Es kostet eben so starke Bekanntmachungskosten, und erscheint das Buch, so sagt sich Mancher, der darauf subscribirt hatte, durch allerley Ausflüchte wieder davon los.

XIV.

Herabgesetzte Bücherpreise.

Eine im Preise herabgesetzte Waare hat das Ansehen, daß sie eine verlegene Waare sey. Bey Büchern, die im Preise heruntergesetzt werden, wird dieser Gedanke oft genug entstehen, und die Folge davon ist, daß sie, trotz dem erniedrigten Preise, doch nicht häufiger als vorher abgehen. Es ist den Käufern nicht gut denkbar, daß man den Preis beym Erscheinen des Buchs zu hoch angesetzt, und da man einige Zeit nachher dieß eingesehen, heruntergesetzt habe. Wollte man hiermit sich ausreden, so würde man sich bey vielen Menschen lächerlich machen. Ein Kaufmann muß die Preise seiner Waaren gleich beym ersten Verkaufe genau berechnet haben, und Bücher steigen und fallen nicht im Preise wie Coffee und Zucker.

Tagtäglich liest man Anzeigen von Büchern, die im Preise herabgesetzt sind. Sel-

ten aber sind darunter mehrere Werke von wirklichem, innerem Werthe; und tritt dieser Fall ein, so sind es gewöhnlich Bücher, die in Auctionen von verloschenen Buchhandlungen in grosser Anzahl für einen geringen Preis gekauft worden sind. Nur in solchen Fällen ist das Herabsetzen der Bücherpreise anzurathen und zu billigen.

Mehrmals werden die Preise von nachgedruckten Büchern heruntergesetzt. Vorher konnte man sie also nicht wohlfeiler verkaufen? Inzwischen es läßt sich eine Entschuldigung denken, nemlich: ein nachgedrucktes Buch hat Abgang gefunden, und sobald dem Verleger ein guter Abgang gesichert ist, so kann er wohlfeiler verkaufen.

Ob das Erniedrigen der Bücherpreise überhaupt Vorthail bringe, wage ich nicht zu behaupten. Im vollen Preise würden zuverlässig auch noch Exemplare abgegangen seyn, und dabey hätte man die immer bedeutenden Unkosten der Bekanntmachung des herabgesetzten Preises ersparen können.

Es giebt mehrere groſſe Buchhandlungen, die nie zu dem Herabſetzen der Bücherpreiſe ihre Zuflucht genommen haben, ob ſie gleich auch nicht ſelten ein nicht gangbares Buch gedruckt haben. Dieſe Handlungen haben den Vortheil, der beym Herabſetzen der Bücherpreiſe herauskommen kann, wahrſcheinlich genauer berechnet, und um den Gewinnſt einer Kleinigkeit ihren guten Ruf nicht aufs Spiel ſetzen wollen.

Das Herabſetzen der Bücherpreiſe iſt aber überhaupt in Hinſicht derjenigen Käufer, welche das Buch kurz vorher im vollen Preiſe gekauft, und in Hinſicht derjenigen Sortiments-Buchhändler, die noch Exemplare auf dem Lager haben, die ſie im vollen Preiſe vom Verleger genommen, und im vollen Preiſe wieder zu verkaufen gedachten, nicht zu entſchuldigen. Die Bücherkäufer werden dadurch mit Recht mißmüthig, und Mancher denkt in der Folge wohl, wie mir bereits vorgekommen, du willſt mit dem Ankauf warten, vielleicht wird's wohlfeiler. Die Sortiments-Buch-

händler werden auch vorsichtiger, und das Resultat von Allem ist: daß der Buchhandel überhaupt dadurch verlieren muß. Einzelne Fälle, wo dieß oder jenes im Preise herabgesetzte Buch dem Verleger noch Vortheil gebracht haben mag, sind nicht zur Entschuldigung anzuführen. Schon bey neuen Auflagen, die öfterer einen billigern Preis erhalten, ist es den Käufern der ersten Ausgabe empfindlich, daß sie das Buch theurer haben bezahlen müssen, um wie viel mehr muß es ihnen kränkend seyn, wenn der Preis so bedeutend, wie es gewöhnlich geschieht, herabgesetzt wird.

Es wäre zum Vortheil des ganzen Handels sehr zu wünschen, daß diejenigen Verleger, die einen Mißgriff bey ihrem Verlage gethan haben, denselben auch verschmerzen könnten, und das nicht gangbare Buch lieber als Maculatur verbrauchten, als den Preis desselben herabsetzten. Der Fall existirt vielleicht gar nicht, oder doch nur äußerst selten, daß ein im Preise herabgesetztes Buch eine neue Auflage erlebt hätte,

und dieß giebt eines Theils mit den Beweis, daß ein erniedrigter Preis ein Buch nicht durchaus gangbar mache. Man halte auf *gute* und *billige* Waare, und der Absatz wird nur selten aufsen bleiben.

XV.

Neue Titel.

Diese künstliche Erfindung ist vermuthlich eine Folge von herabgesetzten Bücherpreisen. Man fand wahrscheinlich bald, daß ein im Preise herabgesetztes Buch doch keinen starken Absatz finden wollte, und kam nun, seinen Zweck noch vortheilhafter zu erreichen, auf den Einfall, dem Dinge ganz in der Stille einen neuen Titel zu geben. Der neue Titel eines Buchs des einen Verlegers wurde von andern bald genug entdeckt,

und — nachgeahmt. Es konnte aber nicht fehlen, daß diese Art verlegene Waare an den Mann zu bringen, auch von den Rezensenten und von den hintergangenen Käufern entdeckt wurde, und nun war es öffentlich um die Ehre der neuen Titelmacher geschehen. Ueberwiegt dieser Verlust den kleinen Gewinn, welcher durch den neuen Titel erlangt wurde, nicht vielfach?

Es ist merkwürdig, daß die Regierungen diesem Unwesen noch nicht gesteuert haben, und zugegeben, daß manchem armen und wissbegierigen Manne mehrere Thaler durch anlockende Titel für Bücher aus der Tasche gelockt werden, welches ein solcher armer Mann schon einmal sich angeschafft hat. Der Fall tritt nur selten ein, daß ein Buch nicht den genau passenden Titel bekommen habe, und will man diesen mit einem anpassenderm vertauschen, so hat man nicht nöthig, dies zu verschweigen. Kündigt man aber das neu betitelte Buch als ein ganz neues Werk an, so werden diejenigen, die es mit dem ersten Titel bereits gekauft haben, und

nun auch mit dem zweyten Schilde kaufen, doch offenbar hintergangen.

In Hinsicht des *wahren* Vortheils für Buchhändler muß ich auch hier anrathen, dies Unwesen manches Verlegers nicht mitzumachen. Die Ehre muß in *keinem* Falle aufs Spiel gesetzt werden, und ein Buchhändler muß das Vertrauen des Publikums zu seinen Verlagsartikeln nicht um den Gewinn von wenigen Thalern verscherzen. Man sey, wenn man keinen Verlust verschmerzen kann, um so vorsichtiger bey Annahme der Verlagsartikel, und man wird sehr viel dazu beytragen, daß nicht so viel *Maculatur* in die Welt befördert wird.

XVI.

Bücheranzeigen.

Ich halte bescheidene Bücheranzeigen von Buchhändlern nicht für überflüssig; denn seitdem die Anzahl der Bücher sich so ungeheuer vermehrt hat, ist es Pflicht für jeden Verleger, das Publikum auf ein neu gedrucktes Buch aufmerksam zu machen. Im Unterlassungsfalle wird heut zu Tage manchmal das beste Werk übersehen.

In ältern Zeiten bedurfte man nur weniger Bücheranzeigen. Die Sortiments-Buchhändler ließen über die von der Messe mitgebrachten neuen Bücher ein Verzeichniß drucken, und dieß Verzeichniß schaffte mehreren Abgang, als jetzt die zahlreichsten Anzeigen. Es waren noch nicht der Bücher so viele, und da die Titel derselben dem Inhalte mehr als jetzt entsprachen, so hatten die Käufer Zutrauen; welches lange nicht mehr so vollkommen da ist. Jetzt ist das Verhältniß

viel anders. Vorsichtige Bücherkäufer wollen etwas Näheres, als den Titel, von einem Buche wissen, und auf Rezensionen zu warten, erfordert oft lange Geduld; denn die unzählige Menge der Bücher macht es den Rezensenten unmöglich, alle Bücher bald zu rezensiren. Manches Buch kömmt gar nicht an die Reihe.

Es ist also wohl keinem Verleger zu verdenken, daß er seine neue Waare bald bekannt zu machen suche. Ja er ist sogar genöthigt, dies häufig zu thun, und zwar in mehreren öffentlichen Blättern; denn leider giebt es jetzt der öffentlichen Blätter so viele, daß sie von Literaturfreunden nicht alle gelesen werden können, und der Verleger will doch sein neues Buch gerne in jeder Provinz bekannt machen. Die Unkosten dieser Bekanntmachungen mögen für viele Handlungen sehr bedeutend seyn, und da jeder Kaufmann doch verbunden ist, alle Speesen, die ein Artikel verursacht, auf die Unkosten desselben zu schlagen, so kann es nicht fehlen, daß hierdurch die Bücher um etwas theuert werden.

Dafs also jetzt die Bücher-Anzeigen überaus nöthig sind, ist wohl nicht zu bezweifeln. Aber wie diese Anzeigen abgefaßt seyn sollen, ist eine andere sehr bedeutende Frage. Hier ist der Fall, wo der Buchhändler Zutrauen oder Lachen über sich erwarten kann.

Mann kann verlangen, dafs der Verleger eines Buchs den Zweck desselben kennen soll; denn ein Werk, das ihm mehrere hundert oder tausend Thaler gekostet hat, verdient doch wohl, dafs er sich vom dem Inhalt desselben genau unterrichte. Ein so unterrichteter Verleger müßte also ein ziemlich richtiges, wenn gleich nicht kritisches, Urtheil über sein neu verlegtes Buch fällen können, und wenn er darauf seine öffentliche Anzeige einrichtete, so könnte diese wohl ein nicht misslicher Fingerzeig für das Publicum seyn. Allein viele Buchhändler denken zu genau an die Formel: „ein jeder Krämer lobt seine Waare,“ und loben ihre neuen Artikel aus dem Grunde heraus. Der anonym gebliebene Autor wird als ein sehr berühmter Gelehrter

ausgegeben, und es ist oft, wie der Verleger sehr wohl weifs, ein armer Sünder, der ums tägliche Brod geschrieben hat, und die Geißel der Critik gewifs erwartet. Das neue Werk sey einzig, heifst es weiter; keiner habe noch je so etwas gedacht und geschrieben; dieser und jener grofse Mann habe den Verfasser zum Druck aufgemuntert; u. dergl. feine und grobe Rodomontaden mehr.

Wie leicht wäre es, den Zweck des Buchs, und was für Nutzen dasselbe dieser oder jener Classe von Menschen schaffen könne, in wenigen Worten anzugeben, und mit dem Inhalte begleitet, in den öffentlichen Blättern abdrucken zu lassen. Die Liebhaber zu dem Buche erführen dadurch genug von demselben, und Keiner, der den Buchhändler als Handelsmann betrachtet, würde eine solche Anzeige mißbilligen. Aber so ist es leider nicht, wie ich bereits angegeben habe.

Ich kann vor dieser Klippe nicht genug warnen. Man stürzt sich in Mißcredit, und leicht verbreitet sich die Beschuldigung: *wer einmal gelogen hat, lügt immer.*

XVII.

Rezensenten und Rezensionen.

Beide Gegenstände verursachen mehreren Buchhändlern Angst und Schrecken, würden aber keine so bösen Wirkungen hervorbringen, wenn die Rezensenten immer als ehrliche Männer, und die Buchhändler, so wie ich angegeben habe, bey Annahmen neuer Verlagsartikel vorsichtiger handelten. Dafs ein armer Buchhändler ein critisches Blatt mit Angst in die Hand nimmt, kann man ihm nicht verargen, wenn man bedenkt: dafs er einige hundert Thaler auf einen neuen Artikel gewandt hat, und nun durch einen Schlag des Rezensenten darum zu kommen befürchten mufs.

Es ziemt mir nicht, zu untersuchen, ob die Rezenten recht oder unrecht richten; sie sind Menschen. Einer fällt ein böses, der andere ein gutes Urtheil, und der Beweis ist nicht schwer zu führen, dafs ein Buch in

einer gelehrten Zeitung gelobt, und in der andern verachtet worden ist. Aus innigem Triebe, die Wissenschaften zu befördern, rezensiren nur wenige, mehrere um des Geldes willen, und es möchte wohl kein kritisches Institut existiren, das nicht den merkantilischen Zweck mit zum Hauptzwecke hätte. Ein Rezensenten-Institut, das immer ganz sanft einher gehen wollte, würde auch bald sein Ende erreichen. Aber Ausfälle auf diesen und jenen Autor locken Abnehmer der Zeitung herbey, und deshalb nur machen manche Rezensenten so böse Mienen.

Dafs eine verachtende Rezension einem Verleger Nachtheil bringen mufs, ist wohl als ausgemacht anzunehmen. Diesem entgegen zu arbeiten, ist aber nicht anzurathen, denn der Rezensent behält immer das letzte Wort. Oft genug mag der Rezensent auch wohl nicht unrecht haben. Ein Verleger mufs etwas riskiren können, und sein Geschäft so gegründet haben, dafs eine Rezension ihn wohl kränken, aber nicht unterdrücken kann.

Empfindlicher noch ist es vielen Verlegern, wenn ihre neu verlegten Bücher ganz zurück gesetzt, und gar nicht rezensirt werden. Der Rezensent weifs sich in solchen Fällen aber immer gut auszureden. Diefs sollte aber nicht seyn; denn fast allen critischen Instituten müssen die Verleger die neuen Bücher umsonst geben, und dafür will man denn doch gern, dafs des Buchs auch gedacht werde.

Es giebt Buchhändler, die um ein Frey-exemplar geizen, und den critischen Instituten selten etwas zusenden. Diefs kann auch wohl oft auf die Rezensionen Einflufs haben. Bedeutend ist heut zu Tage dieser Aufwand immer, denn die vermehrte Anzahl von dergleichen Instituten erfordert, dafs man ein paar Dutzend Exemplare umsonst wegzugeben hat.

XVIII.

Verhalten gegen den Nachdruck.

Ich enthalte mich, die Rechtmäßsig- oder Unrechtmäßsigkeit des Nachdrucks zu bestimmen. Gelehrte haben juristische und philosophische Urtheile gefällt; jedoch es ist beym Alten geblieben. Gegen das Ehrgefühl muß das Nachdrucken doch wohl streiten; denn mehrere Buchhändler und Buchdrucker in jenen Gegenden, wo das Nachdrucken rechtlich erlaubt ist, drucken doch nicht nach, weil sie ihre Ehre dafür nicht aufs Spiel setzen wollen. Die Anzahl der eigentlichen Nachdrucker in Teutschland mag ungefähr ein halbes Hundert seyn. Diese wenigen Menschen (ihre Anzahl war wahrscheinlich niemals stärker) sind vermögend zu verursachen, daß in ganz Teutschland über sie und ihr Gewerbe geschrieben und gesprochen wird; und so wenige Menschen zu bereichern, haben Regenten und Obrigkeiten nachsichtig genug seyn können,

alle mögliche Urtheile und Verwünschungen über sich fällen zu lassen *). Dieß ist in der That sehr auffallend. Preussen, Churfachsen, und mehrere andere Staaten, sind gegen die Rechtmässigkeit des Nachdrucks, und man bemerkt doch nicht, daß diesen Staaten dadurch Nachtheil zuwachse. Vielmehr blüht in diesen Ländern der rechtmässige Buchhandel, da hingegen in jenen Ländern, wo jener Diebeshandel im Gange ist, der angesehenen Buchhandlungen lange nicht so viele sind, und noch weite Strecken Landes angetroffen werden, wo man gar keine rechtlichen Buchhandlungen findet. Hätte man in diesen Gegenden mehrere rechtmässige Buchhändler angesetzt, so würde man zuverlässig grösseren Gewinn für die Wissenschaften davon erhalten haben, als durch die Nachdrucker. Vielleicht wird es

*) Ueber die Nachdrucker sind bereits in der Mitte des 17ten Jahrhunderts bittere Klagen geführt. Phtlander von Sittenwald erwähnt ihrer als eines sehr gangbaren Uebels in seinen Strafschriften, Strasburg 1650, im sechsten Gesichte: die Höl-
lenkinder.

bey der jetzigen Ländervertheilung, wo mancher Nachdrucker ein anderes Oberhaupt bekommen hat, besser.

Man hat nach und nach mehrere Wege versucht, dem Nachdruck zu steuern; aber keiner hat den gewünschten guten Erfolg gehabt. Erst liefs man sich kayserliche Privilegia auf Bücher ertheilen; allein diese wurden selbst nicht von den kayserlichen Unterthanen respektirt, und die übrigen Nachdrucker in dem sogenannten Reiche achteten noch weniger darauf. Dann machte man von gangbaren Büchern geringere Ausgaben für ganz niedrige Preise zum Debit in den Reichslanden, aber diefs half auch nicht viel. Man verklagte die Nachdrucker bey ihrer Obrigkeit, verband sich mit ehrlichen Männern in jenen Gegenden, und gab ihnen grofse Parthien von den Originalwerken zum Debit in Commission, aber der Nachdruck wurde doch nicht gehemmt. Wo liegt nun die Ursache, warum man dem Uebel nicht steuern kann? Wie war es möglich, spott wohlfeile Bücher, z. B. das Beckerfche Noth- und Hülfsbüchlein, doch nachzudrucken? Mich dünkt

einzig und allein darinnen, weil dem Nachdrucker noch so weite Länder zum Debit offen stehen, wo keine ordentlichen Buchhändler existiren, weil der Debit durch Buchbinder und Colporteurs befördert wird, und weil diese Wege von Sachsen oder Preussen aus, nicht so gut, als von Einheimischen, eingeschlagen werden können. Selbst ehrliche und ordentliche Buchhändler im Reiche befaßen sich nicht damit, die Bücher durch solche Wege zu verträdeln.

Die im nördlichen Teutschland in so großer Menge herauskommenden neuen Bücher, und die Folge davon, daß eines das andere verdrängt, und der Debit desselben geringer geworden, hat dem Nachdrucke bereits einen Stofs gegeben. Der Nachdrucker bedarf, wenn er recht wohlfeil verkaufen will, einen starken Debit, und tritt er öfterer mit neuen Büchern hervor, will er hierinnen die Originalwerke verfolgen, so muß sein Debit sich unftreitig vermindern, oder er muß seine Preise erhöhen, wenn er den sonst gewohnten Vortheil haben will. Das Erhöhen der Preise der Nach-

drucke geschieht bereits, und rechnet man dazu, daß mehrere Nachdrucker ein und dasselbe Buch nachdrucken, so hebt dieß Uebel sich vielleicht von selbst. Freylich würde es besser seyn, wenn jene Staaten, so wie Sachsen und Preussen, den Nachdruck untersagten, und dafür mehrere rechtliche Buchhändler sich ansetzen ließen; allein bis dieß geschieht, können die Verleger der Originalwerke sich mit Geduld panzern. Klagen, Schreyen und Schimpfen hat noch Keinem etwas geholfen.

Wenn mir ein Buch nachgedruckt wird, so verhalte ich mich gewöhnlich stille dagegen. Den Preis meines Werks setze ich deshalb nicht herunter, denn ich weiß, daß ich dem Nachdrucker doch nicht auf seinen Märkten folgen kann. Nach dem nördlichen Teutschlande dürfen die Nachdrucke nicht, und in dem südlichen verliere ich den Absatz eines nachgedruckten Werks. Erniedrige ich nun den Preis, so verliere ich ja noch mehr, als der Nachdruck mir Schaden zufügt.

Ein kleiner Ausweg wäre folgender. Kann ich mein Buch ohne grofsen Nachtheil wohlfeiler verkaufen, oder willich eine Parthie Exemplare aufopfern, blos um dem Nachdrucker in etwas den Markt zu verderben, oder ihn vielleicht abzuschrecken, nicht wieder zn fündigen, fo trage ich den Reichsbuchhändlern auf, meine Original-Ausgabe, wenn der Nachdruck bey ihnen gefordert wird, eben fo wohlfeil, als diesen zu verkaufen. Diefs kann etwas helfen, obgleich dem Nachdrucker doch noch viele Orte zum Debit bleiben, wo keine rechtlichen Buchhändler anfäßig find.

Lächerlich ift es, wenn manche Reichsbuchhändler anführen, dafs fie nur deshalb mit Nachdrucken Handel treiben, um den Sachsen und Preussen, die nur gegen baar Geld handeln wollten, nicht fo viel bezahlen zu dürfen. Die Nachdrucker find fast alle blofse Verlags- oder Contante-Händler, lassen sich ihre Nachdrucke baar bezahlen, und nehmen keine anderen Bücher dagegen.

XIX.

Buchhalterey der Buchhändler.

Die Natur des Buchhandels, vorzüglich des Sortiments-Buchhandels, macht es fast unmöglich, eine so bestimmte Buchhalterey damit zu verbinden, wie bey einem andern kaufmännischen Geschäfte möglich ist. Aber vieles könnte doch besser seyn, und bey verschiedenen Buchhandlungen herrscht auch hierinnen eine musterhafte Ordnung. Vielen Buchhändlern wünsche ich aber bey dem Buchhalterey-Geschäfte auch mehreren — kaufmännischen Geist, und man sollte besonders junge Leute anhalten, bekannte Anleitungen zur Buchhalterey zu studieren, oder sich darinnen unterrichten zu lassen, damit sie in der Folge für sich selbst Nutzen daraus ziehen können. Eine für den Buchhändler passende Buchhalterey wäre sehr zu wünschen; jedoch der Verfasser eines solchen Buchs müßte sowohl den Sortimentshandel in Sachsen, als auch den

Reichsbuchhandel und den Verlagshandel mit Buchdruckerey-Geschäften verbunden, genau kennen.

Etwas von Wechselgeschäften und vom Geldcourse ist dem Buchhändler auch durchaus zu wissen nöthig, und ich verweise hier ebenfalls auf gute Schriftsteller in diesen Fächern.

Ueber Rabbat- und Creditgeben will ich keine Regeln anführen. Wer den Buchhandel mit Kopf betreibt, die Hauptsachen, so ich angegeben, zu fassen fähig ist, wird bey dem eigentlichen Bücherverkaufen auch seinen Vortheil oder Nachtheil zu berechnen verstehen.

Ueberhaupt ist *Pünktlichkeit* die Seele des kaufmännischen Geschäfts, und soll und muß auch von den Buchhändlern, so viel wie möglich, in Ausübung gebracht werden.

I n h a l t.

	Seite
I. Statt einer Vorrede	1
II. Der gelernte und der gelehrte Buchhändler.	4
III. Ist es also nöthig, daß ein Buchhändler gelehrt sey, oder daß Gelehrte Buchhändler werden?	10
IV. Der Sortiments-Buchhändler.	17
V. Der Verlags-Buchhändler.	28
VI. Der Buchhändler als Kunst- und Musikalien-Händler.	37
VII. Was für Bücher soll ein Buchhändler in Verlag nehmen? und was heißt beym Buchhändler: Speculationen machen?	39
VIII. Soll ein Verleger diejenigen Manuscripte, die er nicht beurtheilen kann, an Gelehrte zur Beurtheilung übergeben?	53

	[Seite
IX. Commissions-Artikel von Gelehrten, welche sie auf ihre Unkosten haben druck- ken lassen.	55
X. Honorar an die Autoren.	61
XI. Papier und Druck der Bücher; schö- ner Druck und Verzierung durch Ku- pferstiche.	68
XII. Die Preise der Bücher.	74
XIII. Pränumeration und Subscription.	97
XIV. Herabgesetzte Bücherpreise.	83
XV. Neue Titel.	87
XVI. Bücheranzeigen.	90
XVII. Rezensenten und Rezensionen.	94
XVIII. Verhalten gegen den Nachdruck.	96
XIX. Buchhalterey der Buchhändler.	103

Einige Schriften aus dem Verlage der Ge-
brüder Gädicke in Weimar, und daselbst,
so wie in allen anderen Buchhand-
lungen, zu haben.

Berzevicz, Gregor von, Ungarns In-
dustrie und Commerz. 8. 1802. 10 gr.
oder 45 fr.

Beweis daß der Civilstand durch den
Militärstand wesentliche Vortheile er-
halte, oder der Nutzen und die Nothwen-
digkeit stehender Armeen und ihr wohlthäti-
ger Einfluß auf bürgerliche Verhältnisse in
Friedenszeiten. Von einem königl. Preuß.
Offiziere. 1802. gr. 8. 12 gr. oder 54 fr.

Danz, D. J. L., Vorschriften zu einer
verständigen Uebung in der deutschen Recht-
schreibekunst für das Haus und die Schule,
8. 1802. 12 gr. oder 54 fr.

Dietrich, Friedrich Gottlieb, Gemüse-
und Fruchtspeisenwärterin, die, oder An-
weisung alle Arten von grünen und trocknen
Gartengewächsen lange Zeit aufzuheben, vor
dem Verwelken, Erfrieren oder Versaulen zu
bewahren. Ein Buch für jede ökonomische
Hausmutter. Zweite, verbesserte Auflage.
8. 1802. 12 gr. oder 54 fr.

Dietrich, Friedrich Gottlieb, der Winter-
gärtner, oder Anweisung, die beliebte-
sten Modeblumen und ökonomischen Ge-
wächse ohne Treibhäuser und Mistbeete in
Zimmern, Kellern und andern Behäl-

tern zu überwintern, oder für den offenen Garten vorzubereiten. Nach eigenen Erfahrungen bearbeitet. Zweite verbesserte Auflage. 8. 1802. 20 gr. oder 1 fl. 30 fr.

Dietrichs, Friedrich Gottlieb, Apotheker-Garten, oder Anweisung für teutsche Gartenbesitzer, viele in den Apotheken brauchbare ausländische Gewächse zu erziehen und dadurch die Garten-Einkünfte zu vermehren. 8. 1802. 1 Rthlr. 8 gr. oder 2 fl. 24 er.

Dietrichs, Friedrich Gottlieb, Modeblumen für Botaniker und Blumenliebhaber, durchaus neu und nach der Natur abgebildet, und nach sorgfältigen Beobachtungen beschrieben. 1s, 2s, 3s, 4s Heft.

oder unter dem Titel:
die Linnéischen Geranien, durchaus neu und nach der Natur abgebildet und nach sorgfältigen Beobachtungen beschrieben. 1ten Bandes, 1s, 2s, 3s, 4s Heft. gr. 4. 1801 und 1802. Jedes Heft mit 4 ausge-
mahlten Kupfertafeln kostet 1 Rthlr. oder 1 fl. 48 kr.

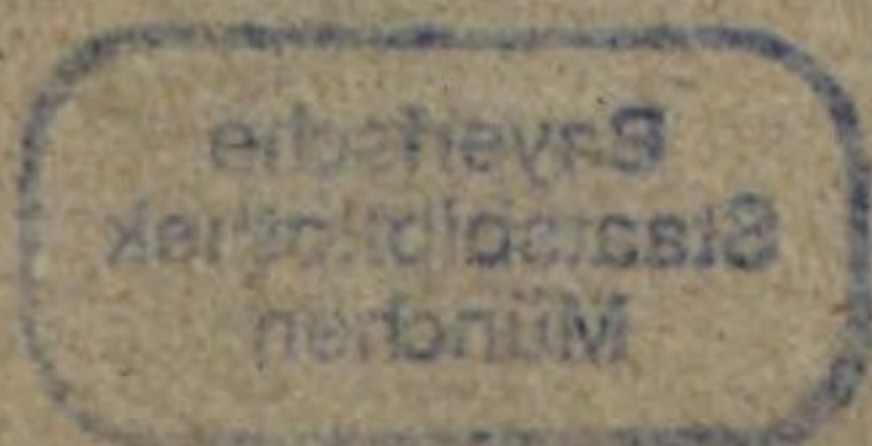
Dietrichs, Friedrich Gottlieb, vollständiges Lexicon der Gärtnerey und Botanik, oder alphabetische Beschreibung vom Bau, Wartung und Nutzen aller in- und ausländischen, ökonomischen, officinellen und zur Zierde dienenden Gewächse. Mit einer Vorrede begleitet von Kurt Sprengel. Erster, zweiter und dritter Band. gr. 8. 1802 u. 1803. Jeder Band 3 Rthlr. oder 5 fl. 24 fr.

G ä d i c k e, Joh. Cristian, Fabriken und Manufacturen. Address. Lexicon von Deutschland und einigen angränzenden Ländern, oder Verzeichniß der Fabrikanten und Manufacturisten dieser Länder, der Waaren, die sie verfertigen, und welche Messen sie damit beziehen. Erster Theil. Nach den Waaren alphabetisch geordnet, und mit kurzen Erläuterungen zur Kenntniß derselben begleitet. Zweyte sehr vermehrte und verbesserte Auflage. gr. 8. 1799. 1 Thlr. 8 gr. oder 2 fl. 24 fr.

— desselben Zweiter Theil. Enthaltend das Verzeichniß der Fabrik- und Manufakturorte, mit Anzeige der Waaren, die daselbst verfertigt werden. Nach den Orten alphabetisch geordnet, und mit kurzen statistischen Nachrichten versehen. gr. 8. 1799. 1 Thlr. 16 gr. oder 3 fl.

— derselbe zweite Theil unter dem Titel: Geographisch-Technologisches Handbuch für reisende Kaufleute. gr. 8. 1799. 1 Thlr. 16 gr. oder 3 fl.

G o t t h a r d, D. Joh. Christian, die Cultur, Fabrikatur und Benutzung des Tabacks, in ökonomischer, cameralistischer und medizinischer Hinsicht, von allen Seiten vollständig beschrieben und sowohl für Tabacksfabrikanten, als auch für Tabackraucher und Tabacksschnupfer zur nützlichen Belehrung abgefaßt. 8. 1802. 1 Rthlr. 8. gr. oder 2 fl. 24 fr.



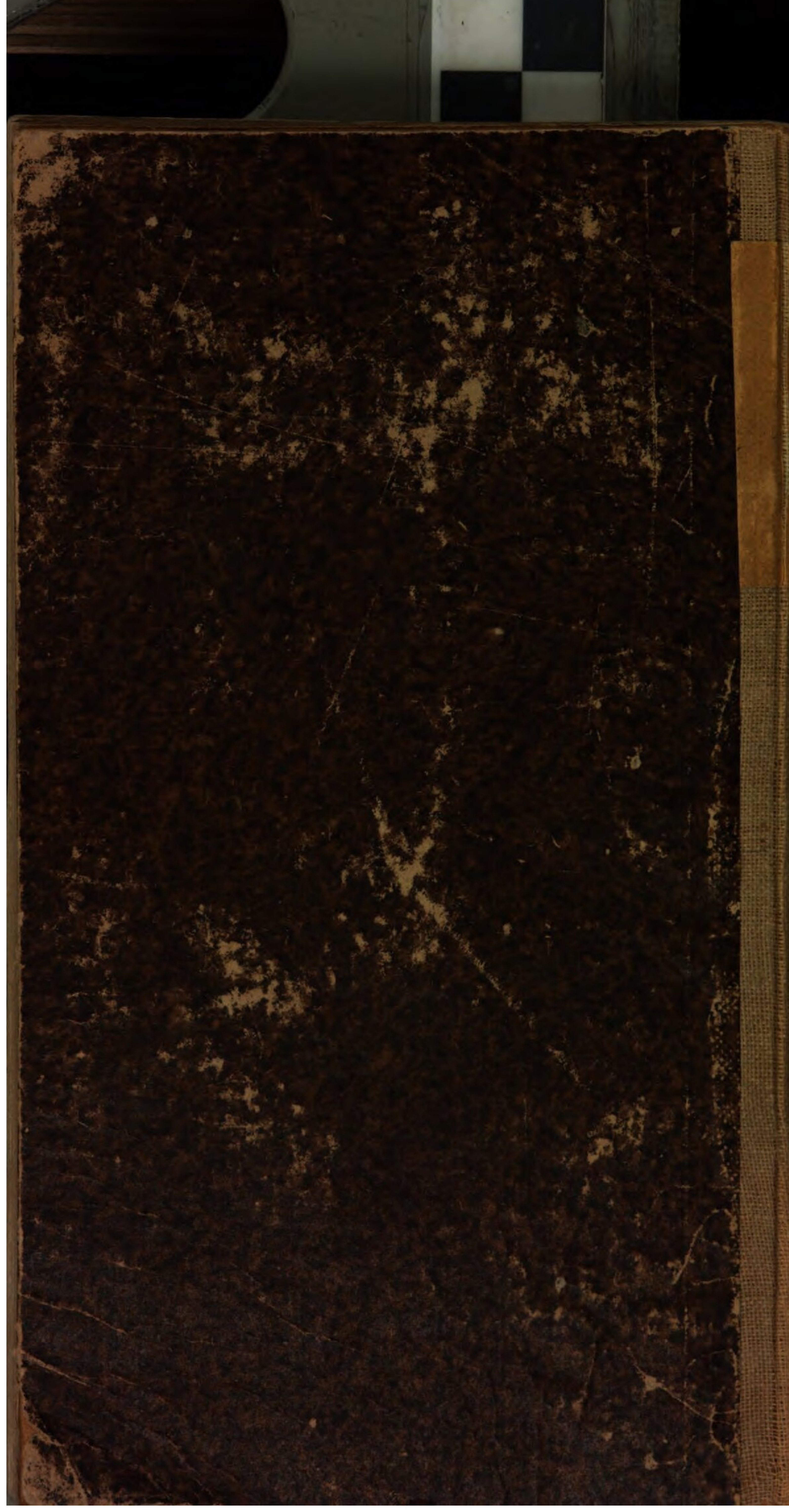
Intelligenzblätterkunde, die, für den nicht unterrichteten Privatmann; enthaltend eine Beispielsammlung der vorzüglichsten Intelligenzartikel, eine kurze Anweisung sie richtig abzufassen, und ein alphabetisches Verzeichniß der bekanntesten Intelligenzexpeditionen, welche Anzeigen zur öffentlichen Bekanntmachung annehmen. 8.

1802. 18 gr. oder 1 fl. 24 fr.

Meyer, Ehregott, Frachtbuch für Kaufleute und Spediteure, und alle, die es einst werden wollen, oder Unterricht über alles, was der Kaufmann und Spediteur bei Absendung und Empfang der Güter zu beobachten hat. 8. 1801. 1 Rthlr. 6 gr. oder 2 fl. 15 fr.

Meyer, Ehregott, Wegweiser für Eltern und Jünglinge bey der Wahl eines Erwerbzweiges für die Letztern, oder die Kunst ein nützlicher und zufriedener Bürger des Staats zu werden. Ein Buch für den ehrwürdigen Mittelstand. 8. 1802. 1 Rthlr. 12 gr. oder 2 fl. 42 fr.

Reichard, des Kriegsraths, Passagier auf der Reise in Deutschland und einigen angrenzenden Ländern, vorzüglich mit Hinsicht auf seine Belehrung, Bequemlichkeit und Sicherheit. Ein Reisehandbuch für Jedermann, nebst einer Postkarte. Zweite sehr vermehrte und verbesserte Aufl. 8. 1803. 2 Rthlr. 16 gr. oder 3 fl. 48 fr.



Gaedicke, Johann Christian,

Der Buchhandel von mehreren Seiten betrachtet

Weimar 1803

N.libr. 42

urn:nbn:de:bvb:12-bsb10600886-3